

Huân tước

BEAVERBROOK

Tay trắng làm nên



NGUYỄN HIỂN LÊ
dịch



NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA THÔNG TIN

Huân tước

BEAVERBROOK

Tay trắng làm nên



NGUYỄN HIẾN LÊ
dịch



NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA THÔNG TIN

TAY TRẮNG LÀM NÊN

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách :

Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Chương 1

CÁCH DÙNG CHÌA KHÓA SỐ I

Viết cuốn này tôi muốn cho độc giả thấy rằng ba điều kiện căn bản cho sự thành công là có lương thức, ham hoạt động và sức khoẻ.

Nếu chỉ có hai trong ba điều kiện đó thôi thì cũng có thể đi khá xa được; nhưng phải có đủ cả ba mới tiến xa, xa lắm được.

Có ngoại lệ nào để chứng minh quy tắc đó không? Tôi chỉ thấy có mỗi một trường hợp có thể coi là ngoại lệ, trường hợp Franklin Delano Roosevelt. Roóevelt là một danh nhân mà sức khoẻ thật là tệ hại. Nếu ông không mắc một bệnh nặng thì chắc gì ông đã thành một vĩ nhân.

Trái lại, trong suốt cuộc đời thành công kỳ dị của Huân tước Winston Churchill, luôn luôn ta thấy ông có đủ ba chìa khoá đó: một lương thức vững vàng, một sức hoạt động dồi dào, một thể chất gang thép.

Nhìn lại cuộc đời Churchill, ta thấy rằng tuy ông bẩm sinh đã có sẵn những điều kiện đó, nhưng ông đã biết luyện tập thêm để cải thiện lương thức, tăng cường sức hoạt động và giữ gìn sức khoẻ. Nếu chúng ta, ngay từ hồi trẻ, quyết tâm tu luyện những đức đó, thì chắc chắn có thể thành công rực rỡ trong nghề mình đã lựa.

Trong đời không có gì chua xót bằng sự thất bại. Sở dĩ nó chua xót nhất là vì dường như bao giờ cũng xảy ra do một sự lầm lỡ mà ta có thể tránh được. Sự thất bại không phải là do tiền định. Ai cũng có thể thành công trong cuộc đời của mình.

Đáng buồn là trong đa số các trường hợp, phải mất nhiều thì giờ, bỏ qua nhiều dịp may rồi chúng ta mới tìm thấy được xu hướng tự nhiên của chính mình. Do đó mà có lầm lỗi. Một thanh niên có thể lựa một nghề không hợp với mình mà hóa ra thất bại nhưng cũng có thể lựa được một nghề hợp với mình mà cũng vẫn thất bại vì không được hoạt động trong một lĩnh vực thực hợp với mình, thành thử bị chủ đánh giá thiếu khả năng, không giúp được gì hoặc giúp rất ít cho hãng. Thanh niên đó có thể tự chấp nhận sự thất bại của mình, điều đó mới đáng lo nhất, vì một khi chịu nhận rằng mình thất bại thì đã thành con người bỏ đi rồi.

Nhưng bất kì người nào hồi trẻ lao tâm mệt trí một cách vô ích để làm một việc không hợp với mình đến nỗi thất bại, cũng có thể đổi nghề mà thành công rực rỡ trong một lĩnh vực hoạt động khác. Tôi xin kể một thí dụ thực tế: nghề bán hàng cần nhất đức lạc quan; nhưng chính cái đức lạc quan đó có thể bất lợi cho một hãng buôn nếu đem dùng nó vào công việc tài chính. Vậy một hại trong ngành tài chính có thể đưa bạn tới thành công trong ngành bán hàng. Cho nên đừng thấy một thanh niên mới thất bại lần đầu mà đã vội bảo rằng con người đó bỏ đi. Cho người đó thử một việc khác, biết đâu người đó chẳng thành công.

Huân tước Reading mới đầu tập sự thủy thủ trên một chiếc tàu. Chắc ông không phải là một thủy thủ giỏi. Tôi ngờ rằng xếp của ông phải lắc đầu phàn nàn: "Chú em này làm việc dở. Không bao giờ nên thân đâu". Mà sự thực, nếu cứ ở trong ngành thủy quân thì ông tất đã chẳng làm nên công trạng gì hết. Nhưng ông đã bỏ ngành thủy quân và ông đã tiến tới đâu? Tới chức Trưởng quan Tư pháp của Anh rồi tới chức Phó vương Ấn Độ.

Trong mọi việc, sự thành công một phần là do định mệnh, một phần là do ý chí tự do của mình. Chúng ta không thể tạo ra được thiên tài, nhưng có thể bồi bổ hoặc tiêu diệt nó.

Những điều kiện nào đưa tới thành công? Tôi xin lặp lại lời đáp của tôi: lương thức, tức óc phán đoán (sáng suốt, thực tế), hoạt động và sức khỏe. Quan trọng nhất là lương thức.

Bất kì trong công việc nào, cũng cần có lương thức trước hết. Nhiều người xây dựng được những lý thuyết rất hay, nhưng không thực hiện nó được. Thiếu lương thức thì những ý tưởng tốt đẹp của họ chỉ đưa họ tới sự sụp đổ.

Nhờ có tài năng thiên phú, người ta có thể đi thẳng vào trung tâm vấn đề, như một mũi tên nhắm trúng đích trong khi cả ngàn mũi khác bắn trượt ra ngoài hết; nhưng phải có lương thức thì ta mới ghi nhận được những điều ta cần phải học hỏi ở trong xã hội, để biết rõ hơn về xã hội và có định hướng hoạt động mà ảnh hưởng lại tới xã hội. Lương thức vừa là khả năng tiêu hóa tri thức vừa là khả năng ứng dụng những tri thức đó.

Nhưng có lương thức mà thiếu đức hoạt động thì cũng không có kết quả. Cũng như cối xay bột, phải đổ gạo vào, nó mới xay thành bột được. Hoạt động tức là đổ gạo vào cối.

Cho nên luôn luôn phải chú ý, sẵn sàng. Có thể trong một lúc bỏ lỡ một cơ hội rất tốt và chỉ cần sơ ý một chút là mắc một lỗi lầm không thể tha thứ được. Văn hào Kipling bảo: “Ai muốn làm César ở bất kì chỗ nào thì phải biết rõ mọi điều ở khắp nơi”. Người nào biết rõ một điều ở khắp nơi thì không để lỡ một cơ hội nào hết.

Bẩm tính con người hầu hết là biếng nhác, vô hi vọng hoặc hoạt động một cách tuyệt vọng. Hoàn cảnh có thể hướng họ về phía này hay phía khác, nhưng không có người nào bị cấm làm việc. Tài trí cần được sử dụng một cách có ý thức, vì vậy mà sự hoạt động phải được lương thức nâng đỡ. Muốn hoạt động có hiệu quả cao, thì phải biết tập trung; thuật tập trung mà ta có thể học bằng nhiều cách, là một điều kiện quan trọng nhất cho sự thành công. Nếu đã luyện được đức hoạt động rồi, thì đừng bao giờ để cho nó phân tán.

Nhưng sức khỏe mới là nền tảng của cả lương thức lẫn hoạt động, và do đó, là nền tảng của sự thành công. Không có sức khỏe thì việc gì cũng hóa khó. Nếu sáng dậy người ta đã quau quọ thì làm sao trong ngày, óc có thể sáng suốt được, và có thể tỏ ra có lương thức được? Bị một bệnh nan y thì ai là người có thể làm việc tích cực được?

Tương lai thuộc về những người chịu tập thể dục mỗi buổi sáng miễn là đừng quá độ. Không một thương nhân nào có thể hi vọng thành công được nếu không rèn luyện cơ thể đúng phương pháp, nhưng phải coi chừng đấy, đừng như hạng lực sĩ tưởng rằng hễ thắng được mình là thắng được thế giới; niềm tin đó nguy hiểm lắm. Hạng lực sĩ không bao giờ nghĩ tới sự sẵn sàng làm việc mà chỉ nghĩ tới chuyện thắng kẻ khác trong một cuộc đua nào đó thôi. Lúc nào óc họ cũng có thể đưa họ tới sự thất bại, sự chán chường, bất lực.

Sự đeo đuổi khoái lạc cũng có tính chất phù du không kém. Thời gian và thói quen đều diệt cái thú của mọi sự tiêu khiển. Thú vui buổi tối đâu có đủ bù cái khổ nhưc đầu sáng sớm hôm sau.

Ở tuổi trung niên người ta thường mới thành công trong công việc hàng ngày; đó là tuổi dễ chịu nhất trong đời người vì những gắng sức trong tuổi thanh xuân tới lúc đó mới chín muồi.

“Thú vui thoảng qua như mây nổi”. Tôi không rủa những thứ phù vân và tôi cho rằng đời sống phải là một sự phối hợp điều hòa giữa lao động và nghỉ ngơi, hoan lạc. Tôi có thể nói chắc rằng trong sự phối hợp đó, nếu có một yếu tố nào phải lấn yếu tố kia, thì yếu tố đó chính là lao động. Lao động nhiều quá không có hại bằng hoan lạc nhiều quá.

Chưa bao giờ như lúc này, thế giới rộng mở bát ngát đến tận chân trời với rất nhiều cơ hội cho những ai có khát vọng thành công, mong muốn được làm việc một cách bền bỉ, kiên trì và sáng tạo, có

ý thức. Không một trở ngại nào từ phía con người có thể ngăn con đường của họ. Không có gì cấm họ từ cảnh nghèo hèn mà leo lên được những đỉnh cao của giàu sang và quyền thế.

Cần luôn nhắc lại hoài rằng kẻ nào chịu khó thì có thể cải thiện lương thức, rèn luyện đức hoạt động và giữ gìn sức khoẻ của mình được.

Đó là nền tảng của sự thành công.

Chương 2

CẦN PHẢI GÂY VỐN

Người ta bảo rằng tiền bạc là nguồn gốc của mọi điều xấu xa, tội lỗi. Câu nói đó không đúng. Nếu đôi khi tiền bạc dùng vào những mục đích xấu thì không phải tiền bạc đáng trách mà kẻ dùng nó mới là đáng trách.

Có người cho tôi là tuyên truyền cho chủ nghĩa duy vật triệt để. Nghĩ vậy là sai. Tôi hoàn toàn công nhận rằng có những giá trị khác ngoài giá trị tiền bạc. Nhưng tôi không bao giờ nghĩ người nghệ sĩ sáng tạo ra tác phẩm lại đánh mất giá trị của bản thân khi tác phẩm ấy mang lại cho anh ta một khoản tiền lớn.

Gần đây, những người kiếm được tiền thường bị thiên hạ nghi ngờ một cách bất công, mà những kẻ nghi ngờ lại chính là những ông những bà nếu có cơ hội thì sẽ làm tiền mạnh hơn ai hết. Trúng số thì người ta cho là một điều tự nhiên, mà tạo được một sản nghiệp bằng mồ hôi nước mắt, rồi nhờ có sản nghiệp mà giúp cho hàng ngàn người có công ăn việc làm, được sung sướng thì lại bị các chính khách và các nhà báo mạt sát là đáng đầy xuống địa ngục. Tôi cho đó là thái độ ghen ghét độc ác của những con người xấu xa.

Người ta đã nói và viết nhiều điều giả nhân giả nghĩa về tiền bạc. Nhưng chúng ta không nên quên rằng nếu làm giàu một cách bất lương là điều đáng chê thì sự nghèo khổ cũng không luôn luôn là đáng khen.

Nói cho đúng, có hai thứ giá trị đi đôi với tiền bạc: một là giá trị của những phẩm chất cần có khi đang kiếm tiền; hai là giá trị của cách sử dụng đồng tiền kiếm được như một công cụ thể hiện sức mạnh của người có tiền.

Nghệ thuật kiếm tiền cần sự quả quyết, tập trung, dành dụm, tự chủ; những yếu tố đó chính là nguyên động lực của thành công và hạnh phúc. Một người đã biết tự chủ khi kiếm tiền thì tới khi có tiền, cách sử dụng đồng tiền cũng tạo cho người đó một sức mạnh, để có thể làm chủ được hoàn cảnh.

Trừ hai đặc tính đó ra – luyện tư cách và tạo nên sức mạnh – tiền bạc có ít giá trị lắm. Tội nó cũng ngang với công của nó. Chính vì vậy mà một người biết làm chủ của cải của mình ít khi nghĩ tới việc để lại một gia tài đồ sộ cho con cháu. Người đó biết rõ rằng phải để cho con cái tự tôi luyện trong khó khăn, không được hưởng chút di sản nào ngoài óc thông minh và tư cách, thì chúng mới thành những con người có giá trị được.

Theo Mahomet thì Thượng Đế luôn lựa những nhà tiên tri của Ngài ở trong đám thường dân. Vả chẳng ai cũng biết rằng giàu sang mà không minh triết thì thường khi chỉ có hại cho thể chất hoặc tinh thần. Những thanh niên gia đình giàu có, vì ăn ngon mặc đẹp, được hưởng mọi sự dễ dãi mà dễ chết yếu.

Cho nên tiền của sở dĩ có giá trị chỉ là do nó bắt ta phải gắng sức, khó nhọc để kiếm nó rồi biết cách dùng nó. Vậy dự tính làm giàu là điều đáng khen, nhưng thực hiện nó cách nào đây?

Tôi xin trình bày vài quy tắc rõ rệt để diu dắt một thanh niên từ hai bàn tay trắng mà gây dựng được một gia sản lớn lao.

1. Chiếc chìa khoá mở cửa thành công cho ta là bản năng thương mại, tức cái bản năng nhận định được một cách tự nhiên, tức thì, khỏi phải suy luận, giá trị thực của bất kỳ một món hàng nào. Người nào không cảm thấy được cái đó thì không thể kinh doanh được. Nhưng nếu có sẵn cái mẫn cảm ấy, dù là mơ hồ, yếu ớt, thì cũng có thể luyện nó từ lúc còn được – tức là ở cái tuổi mà tinh thần rất dễ uốn nắn – và dần dần làm cho nó phát triển mạnh mẽ, tới khi nó thành như bản tính thứ nhì của mình.

Thanh niên nào chịu khó cải thiện khả năng đó trong mọi cơ hội, chú ý quan sát thu nhận thông tin để nâng cao óc phán đoán, nhận định của mình thì thế nào cũng tiến bộ trên con đường kinh doanh.

2. Nhưng một thanh niên dù đã có tài nhận định đúng giá trị của mọi vật rồi, mà không biết tính toán, quản lí tài chính thì cũng có thể đi tới sự sụp đổ trước khi tài năng của mình đem lại kết quả. Muốn chinh phục thương trường thì phải biết tính xem lãi hay lỗ, và có thấy lãi thì mới bắt đầu xông pha.

Rất nhiều người mất thì giờ dự tính những số lãi về sau này, những số lãi không khi nào tới hoặc có tới thì tới tay người khác.

Điều quan trọng nhất là đừng bỏ dở một công việc làm ăn nào khi chưa hoàn toàn thành công. Biết điều khiến cho khéo một công việc nhỏ thôi cũng là có đủ tư cách để thắng những trở ngại sau này sẽ gặp trong những việc kinh doanh lớn hơn rồi.

Thường thường người ta nhận thấy rằng những người tạo được những gia sản lớn đều luôn luôn chuyên vào một ngành.

Đừng có thói no bụng đôi con mắt. Cần nhớ nguyên tắc chính yếu đó. Nhiều thanh niên có tương lai rực rỡ mà vấp té chỉ vì không theo nguyên tắc rất giản dị đó.

Vì tham lam người ta dễ đâm bỏ vào những cuộc kinh doanh lớn lao trong khi người ta chưa sẵn sàng, thiếu phương tiện, thiếu kinh nghiệm.

Tập nhận định đúng giá trị của sự vật, biết tính toán, quản lí tài chính, biết đọc ý nghĩ của người khác; đó, phải luyện cho thành thực, hoàn hảo những khả năng đó đã rồi mới dùng nó vào những công việc kinh doanh lớn được. Những khả năng đó chỉ là ba hình thức của điều kiện quan trọng nhất: biết phán đoán cho đúng, mà hễ phán đoán đúng, tức thì là thành công.

Vì vậy điều quan trọng và khó khăn là gây được số vốn đầu tiên là một triệu đồng. Có được triệu đầu tiên rồi thì dễ kiếm được những triệu sau lắm. Triệu đầu tiên đó định rõ tư cách của ta và bảo đảm cho sự thành công của ta.

Phải dùng sức mạnh và tuổi trẻ của ta vào cuộc chiến đấu đầu tiên đó. Người nào muốn thành nhà đại doanh nghiệp thì phải dồn hết tâm tư vào cuộc chiến đấu đó, phải cảm xúc mãnh liệt tới tận đáy lòng như một nghệ sĩ hoài bão nghệ phẩm của mình vậy.

Có được một triệu đồng trong túi rồi, người ta tiến trên đường đời với vẻ ung dung tự tại hơn, thấy công việc làm ăn nào cũng vừa với sức của ta. Người ta tự tin, có thể phác hoạ những nét lớn của chương trình vì đã quen thuộc với các chi tiết rồi. Nắm vững được thuật đó thì không có gì ngăn cản nổi bước tiến của ta nữa. Cuộc đời làm ăn của các nhà đại kinh doanh đều như vậy hết.

Tuy nhiên, một người áp dụng những quy tắc đó mà tạo dựng nên một gia sản nào đó vẫn có thể không hoàn toàn thành công và tìm được hạnh phúc. Có thể người đó không nhận ra rằng những đức trong buổi gây dựng sự nghiệp không phải là những đức cần cho ta một khi đã thành công. Khi đã thành

công thì không cần tinh thần mạo hiểm nữa mà cần nhận định được trách nhiệm xã hội của mình.

Tiền bạc đào tạo tư cách của ta vì phải chịu cực chịu khổ, phải chiến đấu mới kiếm được nó. Nó là thước đo tư cách và tinh thần con người. Trong thế giới hiện đại, người có nhiều tiền thường là người có tinh thần phán đoán, quyết định nhanh nhạy.

Tại sao vậy? Tại phải tranh đua gay go, người đông mà của hiếm.

Không kể các bậc thiên tài – vì mỗi thế kỷ chỉ có một, hai hoặc ba vị tài ba rực rỡ – cứ xét hạng người thường như chúng ta thôi, thì muốn tự tạo được một địa vị rất danh giá trên chính trường, không cần nhiều đức quý bằng muốn thành công trong ngành kỹ nghệ và tài chính. Không một chính khách nào công nhận điều này, mặc dầu nó rất đúng.

Một số người có tài làm cho người khác chăm chú nghe mình. Thành công trong đám đông, biết bàn bạc công việc, lời lẽ hùng hồn, khéo léo, nhưng không thể đem thực hành những ý kiến của mình được vì thiếu ý thức về sự hành động. Họ thành công trong công việc quản lý chứ không thành công trong việc kinh doanh.

Lại có trường hợp ngược lại. Ta thường thấy trong phòng giấy có những người không thể trình bày khéo léo một vấn đề. Bắt họ trình bày thì họ vụng về, nói năng khó khăn, lúng túng. Nhưng đặt họ vào một địa vị cần hành động thì họ trở tài liền. Họ chiến đấu với vấn đề và chứng minh rằng gặp lúc khủng hoảng, ta có thể tin cậy ở họ được. Trong công việc kinh doanh, một người hoạt động phụ lực ta còn mạnh hơn cả một đám kẻ mồm mép.

Trên những thị trường lớn của thế giới, cuộc chiến đấu thật gay go, đường gươm lưỡi kiếm thật lợi hại; người ta phải quay lưng vào vực thẳm mà chống đỡ, thua thì tiêu tan sự nghiệp và cả danh dự nữa. Thanh niên nào đã bước vào đấu trường đó phải cố tự lực mà thắng, đừng trông mong một ân huệ nào cả. Nhưng tuổi thanh xuân có thể thắng được lắm. Vì đầu óc còn dễ uốn nắn nên họ có thể cương quyết luyện khả năng phán đoán bằng cách rút bài học từ kinh nghiệm.

Cho nên tôi muốn khuyên thanh niên ngày nay rằng, theo ý tôi, tiền bạc chỉ là kết quả của chí cương quyết và óc thông minh khéo áp dụng vào công việc làm ăn. Định mệnh không thể ngăn cản bước đường của một người có tinh thần quả cảm.

Chương 3

COI CHỪNG CÁC THÀNH KIẾN!

Trong thế giới hiện đại, muốn thành công lâu bền thì phải biết sống điều độ. Các nhà hoạt động đều biết rằng hi sinh sức khỏe tức là hi sinh tuổi thọ của mình, mà mỗi năm có một giá trị lớn trong đời sống của ta. Cho nên họ biết tự vệ, không để kẻ thù tấn công.

Sự can đảm về tinh thần một phần do trí óc mà một phần cũng do bao tử. Thiếu sự can đảm đó, nhà kinh doanh chỉ là hạng rất tầm thường. Cho nên sự điều độ là một trong những bí quyết để thành công.

Trước hết, tôi nhiệt liệt khuyên những thanh niên có cao vọng nên ít uống rượu. Tôi không muốn rằng luật pháp quy định phong tục, nhưng điều tôi nói đây không phải vô căn cứ đâu; không một người nào có thể thành công lớn được nếu mang cái tật rượu chè be bét; nhưng một nhà kinh doanh mà gia nhập hội chống uống rượu thì cũng khó thành công được.

Xã hội hiện đại phức tạp buộc chúng ta phải biết điều độ. Khoa học tiên tiến đem lại những điều kiện sống với nhiều phương tiện dành cho con người. Chúng ta không thể từ chối những tiện nghi đó.

Con người vừa làm chủ vừa là nô lệ những máy móc mình dùng như điện tín, điện thoại, máy ghi âm. Trong cảnh ồn ào bất tận ở nơi làm việc, muốn giữ cho sự phán đoán được sáng suốt, thần kinh được thăng bằng, tinh thần được thanh thoi thì phải biết tự chủ, nghĩa là tự kiểm soát được mình và

sống có điều độ. Đó là cái giá mà ta phải trả cho khoa học.

Tôi cũng tha thiết xin thanh niên phải kiểm soát và điều tiết thái độ, cử chỉ, ngôn ngữ và công việc của mình nữa. Nhất là phải tránh thái độ ngạo mạn vênh váo.

Thái độ đó phát sinh ra sao? Ban đầu, một thanh niên nhờ hoạt động mà bắt đầu có địa vị trong xã hội rồi có vẻ coi thường những người khác. Thế là đã khởi sự xuống một cái dốc nguy hiểm rồi đấy.

Thái độ đó không phải là thói tự đắc, vì tự đắc là tự đánh giá một cách đúng hay sai quyền hành cùng trách nhiệm của mình; cũng không phải là thói tự đại, tự phụ vì tự đại tự phụ là tự cho mình những đức mà mình không có.

Thái độ ngạo mạn, vênh váo còn nguy hiểm hơn những tật đó nhiều. Nó là cảm giác cho rằng chỉ mình mới có tài năng, còn chung quanh toàn là những kẻ ngu ngốc, vậy thì chỉ cần làm theo ý mình, bất tất phải quan tâm tới quyền lợi, cảm xúc của kẻ khác: họ buồn, giận, mũi lòng cũng mặc họ.

Hồi trẻ ta thành công mà chỉ làm thương tổn lòng tự ái của một người thôi, thì tới tuổi xế bóng ta sẽ có cả trăm kẻ thù bất động đái thiên với ta đấy.

Họ sẽ đem những lỗi nhỏ lỗi lớn của ta, từ những lỗi thiếu tế nhị, giám thức, lỗi quen áp chế, tới lỗi diệt thần tượng cũ để dựng thần tượng mới, mà tấn công ta.

Trong lúc hăng hái tranh đấu cho công việc làm ăn, ta không để ý tới những cái đó, cũng như trên chiến trường, hăng tiết chém giết nhau, người ta không để ý tới vết thương của địch. Nhưng rồi kẻ bại trận nhớ lại hết và uất hận ngấm ngấm về thái độ ngạo mạn của kẻ đã thắng mình.

Nhiều năm trôi qua, khi mà có vẻ như mọi sự đều đã rơi vào lãng quên, chính kẻ thắng cũng chỉ còn lơ mơ nhớ những chuyện trước kia, thì thỉnh linh bị một kẻ mình tưởng là thân thiện với mình, đập mình một cách bất ngờ.

Như bị kẻ ném đá sau lưng, người đó lão đảo, la lên: “Tại sao hấn bỗng xuất hiện từ bóng tối để đánh tôi? Tôi có làm gì hấn đâu?” Rồi cố tìm trong dĩ vãng, mới sực nhớ ra rằng, đã từ lâu lắm mình có lần tỏ ra ngạo mạn – lúc trẻ mình tự cho là có quyền như vậy – và bây giờ, về già, phải trả giá cho những lỗi lầm của mình hồi trẻ.

Một số thành kiến cũng là dấu hiệu của tinh thần thiếu điều độ.

Thói có thành kiến còn tai hại hơn thói ngạo mạn, vì thói ngạo mạn chỉ xuất hiện sau khi mình đã thành công ít nhiều rồi, và như vậy còn có chút lí do, chứ thói có thành kiến thì chẳng đợi khi đã thành công rồi mới có. Thói quen thành kiến cơ hồ như do di truyền, do lây những người chung quanh mà ta mắc cái tật đó nặng từ hồi nhỏ; muốn diệt được nó phải trải đời và nhận định cho đúng rồi cương quyết tự cải.

Vì vậy óc thành kiến là một tật rất lớn. ảnh hưởng của nó còn tai hại hơn tất cả những tật khác nữa.

Nó có tính cách phá hoại óc phán đoán của ta, làm cho óc ta hóa hẹp hòi. Diệt được nó thì cũng như gỡ được một cái gông cùm ghê gớm cho tâm hồn ta.

Không diệt được nó thì nó có thể mỗi ngày mỗi cứng mạnh lên và biến thành tật bướng bỉnh mà không có gì nguy hiểm bằng định kiến. Không có gì ngốc bằng tuyên bố: “Ông muốn nói gì cứ nói, ý tôi đã định, không bao giờ tôi đổi ý đâu”. Thường thường người ta đưa lí lẽ đó ra để che đậy một sự thất bại rõ rệt của mình.

Con người bướng bỉnh đâu có nhìn thấy được sự thực. Họ không để ý tới biến cố, lịch sử, thời đại, không để ý tới người ngoài đường. Con người có định kiến luôn luôn chỉ dùng mỗi một tiêu chuẩn để xét tất cả những biến chuyển trên thế giới, hoàn cảnh trong vũ trụ.

Người nào thành công thì không có định kiến, mà biết tùy theo cảnh, sửa đổi ý kiến của mình, nhờ có một lương thức luôn luôn tỉnh táo.

Chương 4

LÀM SAO TRỪ ĐƯỢC TÍNH SỢ SÊT

Không có đức can đảm, thì không ai có thể đi xa trên con đường thành công được.

Ở đây tôi không muốn nói tới sự can đảm về thể chất của các dũng sĩ trên chiến trường, mà tôi muốn nói về một đức hiêm có hơn, đức can đảm về tinh thần.

Đức này khác hẳn tính bướng bỉnh, cố chấp vì bướng bỉnh, cố chấp nhiều khi chỉ là hình thức của thói hèn nhát. Biết bao sự nhu nhược do thói bướng bỉnh mà ra.

Có những kẻ cố bám một cách tuyệt vọng vào một công việc làm ăn nào đó với hi vọng điên cuồng rằng, nhờ Trời Phật phù hộ, thất bại sẽ đột nhiên chuyển thành thắng lợi. Họ hi vọng hão huyền sẽ có những ngày tươi đẹp hơn, mà chính trí óc họ bảo họ rằng những ngày đó không khi nào tới đâu.

Thái độ đó không phải là can đảm, cũng không phải là bướng bỉnh; nói thẳng ra, nó là thái độ ngu xuẩn. Khi lí trí ra lệnh cho ta bỏ một trận tuyến nào đi để bắt đầu lại một vị trí khác, mà ta cứ ương ngạnh không chịu nghe thì không phải là ta có tinh thần can đảm mà chính là ta nhút nhát về trí tuệ đó.

Không thể tách rời sự can đảm và lương thức được. Nhưng một mặt khác, quá mau mắn chịu dung hòa, cũng có thể là nhút nhát đấy. Một người có tinh thần đó cho rằng có ít mà chắc chắn còn hơn là mạo hiểm để có nhiều.

Muốn thành công trong sự thương lượng các việc làm ăn lớn thì phải biết theo dõi cho hợp lúc sự biến chuyển của mọi việc, sự thay đổi của tình hình cùng quan điểm mỗi người, bạn cũng như thù. Muốn làm ăn lớn, phải tránh xa những quan điểm cứng nhắc của hạng người giữ đúng chủ nghĩa, nguyên tắc. óc ta phải khoáng đạt, uyển chuyển, để tiếp thu những quan điểm mới, những ý kiến khác ta.

Nhưng đức đó của nhà kinh doanh, một đức hợp với tính tình của nghệ sĩ, có thể biến tướng mà thành nhu thuận, ai bảo sao nghe vậy.

Lúc đó ta sẽ hóa ra nhu nhược, không bao giờ dám chiến đấu nữa, luôn luôn tìm cách thỏa thuận với đối phương để lượm những miếng vụn, đồ thừa người ta thí cho.

Mỗi khi qua một giai đoạn mới trong công việc làm ăn thì thấy con đường mòn dễ đi vẫn thích thú hơn, mà con đường leo sườn đồi gồ ghề hơn, khó đi hơn. Nếu ta cứ theo thói quen, lựa con đường dễ đi thì óc ta không tiến mà tinh thần ta suy dần.

Có một lần tôi phải khó khăn lựa chọn: một là giữ vững cái thể của tôi, hai là dung hòa. Hồi đó tôi còn trẻ và phải thành lập công ty ximăng Canada. Người muốn bán lại một cơ sở cho công ty đòi một giá quá cao. Rõ ràng là ông ta ra giá quá cao như vậy chỉ để có đủ tiền trả nợ thôi.

Viên chủ tịch giám đốc cơ sở giao thiệp với các nhóm tài chính có thể lực nhất ở Canada. Một thanh niên như tôi hồi đó mà được lòng các ông bự ấy thì mau phát lắm, trái lại nếu bị các ông đó ghét, thì sự nghiệp nhỏ nhoi của tôi sẽ sụp đổ liền. Mua theo cái giá cao đó, không có hại lớn gì cho tôi cả, nhưng có hại cho người có phần hùn trong công ty.

Nhận bao giờ cũng dễ dàng hơn từ chối. Nhất là người ta dùng mọi áp lực để buộc tôi phải mua lại cơ sở với giá người ta đưa ra.

Tôi từ chối. Tức thì kẻ thù của tôi dùng mọi phương tiện mạnh mẽ vô cùng để gây ảnh hưởng xấu tới dư luận mà tấn công tôi. Họ điều khiển chiến dịch rất khéo léo. Trước kia họ cố thuyết phục tôi để tôi

lừa gạt những người có phần hùn thì bây giờ lại chính họ xúi giục những người có phần hùn đó tố cáo, mặt sát tôi là đã thành lập một công ty tổ hợp.

Bây giờ tôi già rồi, có thể thú thực rằng hồi trẻ bị tấn công một cách bất công như vậy tôi đau xót lắm. Nhưng tôi không ân hận gì cả. Tại sao? Tại nhờ những lời chỉ trích đầu tiên tàn nhẫn đó mà tôi hiểu đời hơn và về sau, giữ được một thái độ hoàn toàn坦然 trước mọi sự tấn công độc địa.

Lại thêm, chút tia sáng le lói ở trong óc tôi cho tôi hiểu rằng nếu lần đó tôi đã chịu nhường trước áp lực của họ thì tôi sẽ có cảm giác là chịu đầu hàng về tinh thần mà sức mạnh hoạt động của tôi trong việc kinh doanh chắc chắn thể nào cũng giảm sút. Tôi sẽ do thói quen mà thành thông thạo chứ không dùng lí trí nữa và sẽ mất hết nghị lực tinh thần, vì chỉ có chiến đấu mới có được nghị lực.

Người thanh niên nào bước vào lĩnh vực kinh doanh cũng sẽ có lúc gặp cuộc khủng hoảng như vậy, nó làm cho nghề của mình nghiêng về phía này hay phía khác, làm cho thuật thương thuyết từ trước của mình đổi mới hẳn.

Bạn sẽ hỏi tôi: “Nhưng tôi không hiểu ý ông muốn khuyên tôi điều gì. Ông bảo tôi phải có chừng, đừng quá cương quyết, cố chấp rồi đồng thời ông lại nhắc tôi đừng có thái độ thỏa hiệp, thế là nghĩa làm sao?”

Đó là câu hỏi từ xưa người ta vẫn thường đặt ra: làm sao có thể dung hòa thái độ cương quyết và thái độ thích ứng với hoàn cảnh. Chỉ có mỗi một cách trả lời là phải luyện cả hai đức đó. Phải hành động tùy theo hoàn cảnh chung quanh mà vẫn trung thực với chính mình, cố giữ đường lối của mình.

Có gặp một cuộc khủng hoảng nghiêm trọng đặc biệt mới phải đương đầu với sự thử thách chủ yếu đó. Lúc đó phải xét kĩ vấn đề tùy theo sự quan trọng của nó, và quyết định của ta sẽ ảnh hưởng tới tương lai trong nghề của ta.

Nhưng tôi nghĩ cần khuyên bạn ở đây một lời thực tế. Đừng nóng nảy, đừng doạ dẫm; trong việc kinh doanh, đừng bao giờ có thái độ ấy.

Người nào làm ăn lớn thì thế nào cũng có lúc gặp một tình trạng bối rối. Lúc đó cần nhất là phải can đảm về tinh thần. Hễ đại đóm thì sẽ có cái đà để tăng năng lực của mình lên và làm giảm năng lực của những kẻ cạnh tranh với mình.

Bạn có thể chắc chắn rằng trong đời làm ăn, bạn sẽ nhiều lần gặp cảnh bối rối về tài chính. Chúng ta ở trong một thời kinh tế đã thịnh vượng và phát triển từ lâu, thế nào rồi cũng thay đổi, sẽ tới hồi kinh tế suy sụp làm điên đảo giới kinh doanh.

Muốn đương đầu với một cuộc khủng hoảng như vậy, trước hết phải xét kĩ mọi sự kiện rồi để ý tới những sự thẩm định sai lầm của người khác. Trong các trường hợp đặc biệt, người nào có trí óc uyển chuyển, lanh lợi sẽ không lúng túng vì biết tạo ra những khí giới và phương tiện để thích ứng với mọi giai đoạn của tình thế.

Người khôn, biết quyền biến, gặp một tình thế bất thường thì hành động một cách bất thường.

Nhưng xét cho kĩ thì những thời khủng hoảng ít khi xảy ra lắm. Cái nguy cơ thường xuyên chính là những cuộc khủng hoảng tinh thần của chính ta.

Nếu ta không biết nhìn vào phía sau cái vẻ mặt bề ngoài của người khác trong khi họ làm việc thì không làm sao ta hiểu được tại sao có nhiều người thao thức suốt đêm, lo sợ những tai nạn tương tượng có lẽ không bao giờ xảy ra.

Những người đó không biết giữ sự bình tĩnh, họ thiếu một thứ can đảm nào đó thành thử bị óc tưởng tượng của chính mình khuấy phá.

Chính hạng người đó vội vàng bán tháo những món rất tốt vì họ không đủ can đảm để giữ giá, thành thử làm lợi cho người mua. Người mua không đáng trách mà người bán thì đáng thương. Người nào đó can đảm hành động theo óc lí luận của mình thì nhất định sẽ thắng.

Làm sao trừ được trong óc ta cái sợ sệt không có đối tượng – cái sợ sệt một phần ở tiềm thức, một phần ở ý thức – day dứt ta đó?

Chỉ có cách cố ý gắng sức dùng nghị lực và trí tuệ mới diệt được nó.

Tôi chỉ có thể mách bạn được một phương thuốc. Khi hiện tại làm cho bạn lo âu, thì bạn nhớ lại những lúc lo lắng nhất đã qua. Như vậy, óc bạn không phải chỉ bị một nỗi sợ sệt mà bị tới hai nỗi sợ sệt xâm chiếm, mà nỗi sợ sệt hồi trước mạnh hơn sẽ lấn nỗi sợ sệt hiện nay.

Bạn sẽ tự phụ: “Không có gì ghê gớm hơn cuộc khủng hoảng thời đó mà mình cũng đã thắng nổi và chẳng làm sao cả. Vậy thì có lí gì mình không vượt nổi tình thế hiện nay, kém gay go, kém nguy hiểm hơn xưa nhiều”.

Nhờ cách đó mà ta rèn được một nghị lực thắng nổi mọi trở ngại.

Người nào chống được những cuộc khủng hoảng nội tâm đó sẽ không còn ngại gì đông tố ở ngoài đời.

Người can đảm không bỏ lỡ một cơ hội nào cả. Đức can đảm cũng như tài trí, có thể phát triển tới cực độ nếu cơ thể ta khoẻ mạnh.

Tôi đã nói rằng sự can đảm về tinh thần hiếm hơn sự can đảm về thể chất. Nó quá hiếm, cực kỳ hiếm nữa. Người có can đảm giữ vững ý kiến của mình là một biệt lệ chứ không phải là một thông lệ.

Người ta thường cho rằng tính táo bạo, dám đưa ra một lời phán đoán dứt khoát, thường làm hại cho ta, ta nên nịnh hót, a dua, chiều đời, nếu thấy ý kiến của mình không được người khác tha thứ, chấp nhận thì, đừng tuyên bố ra, như vậy có lợi hơn.

Lời đó có đúng không?

Tôi sẽ trả lời dứt khoát rằng thà chịu nghèo còn hơn là thành công mà mất tư cách con người.

Tôi không chấp nhận rằng tinh thần nô lệ, ti tiện cần thiết trong công việc kinh doanh. Không bao giờ nó đưa tới một sự thành công thực sự cả.

Cương quyết nhưng không ương ngạnh, vui tính nhưng không kỳ khôi, mềm mỏng nhưng không nhu nhược, có tinh thần kinh doanh nhưng không hấp tấp, lộn xộn, đó là những đức nó cứu ta khi gặp vận rủi.

Chương 5

ĐỌC SÁCH

Tôi muốn nhắc những bạn trẻ phàn nàn hồi nhỏ học hành dở dang rằng sự học ta đã hấp thụ được, dù nó thô sơ tới đâu nữa, cũng không thể làm trở ngại cho sự thành công của ta được.

Thế kỷ mười chín đã quá đề cao kiến thức, tôn sùng kiến thức. Những nhà trí thức siêu quần thời đó cho rằng kiến thức có ảnh hưởng lớn nhất trong đời sống. Mà thực ra, một nền giáo dục tiếp thu được của người khác có thể bất tiện cho ta hơn là có lợi. Một thanh niên xông vào đời đừng nên mắc cỡ rằng không có bằng cấp đại học trong tay.

Đành rằng sự đào tạo thanh niên trong các ngôi trường khả kính đó, cũng có giá trị chứ không phải không, nhưng phải là người có óc tìm tòi mới tránh được nguy hại lớn lao của nền giáo dục đại học: nguy hại đó làm cho thanh niên đang ở tuổi mà đầu óc rất dễ bị ảnh hưởng, chỉ tôn trọng, mê say mỗi một phương diện của tri thức mà khinh bỉ tất cả những phương diện khác.

Thực ra, có kiến thức là nhờ có tư cách, mà thành công không phải là nhờ có kiến thức. Điều quan trọng là một người phải tự ý muốn học hỏi thêm vì như vậy sự hiểu biết mới thực là của mình.

Đành rằng một em bé hoặc một thiếu niên phải nhờ thầy chỉ bảo cho tất cả những điều mình có thể học được. Tôi nhìn nhận giá trị của nền giáo dục đại học theo lối cổ và tôi còn khuyên các bạn trẻ nên tiếp thu nó nữa. Hồi còn đi học những bạn nào có tinh thần, có cao vọng, có óc mạo hiểm có thể nắm lấy tất cả các cơ hội học hỏi thêm. Nhưng nếu bạn nào khó ghi nhớ được những lời giáo sư ngồi từ trên bục cao truyền xuống như truyền một giáo điều thì bạn đó cũng đừng nên vội thất vọng. Trái lại, có thể còn lấy làm vinh hạnh rằng có nhiều danh nhân cũng như mình, chẳng hạn ông Churchill, một vĩ nhân của Anh, hồi nhỏ chẳng đã làm cho thầy giáo thất vọng đấy ư?

Sự giáo dục của tôi thô thiển lắm. Một người thời nay khó mà tưởng tượng được đời sống trong làng Newcastle vào khoảng 1880. Chỉ có vài khoảnh nhỏ là trồng trọt được, bốn bề là rừng hoang, một con sông rộng mênh mông chảy qua. Suốt nửa năm, mặt đất phủ băng và tuyết, và con sông Miramichi cuốn những tảng băng ra tới tận ngoài vòm. “ở đây mưa chỉ như bụi trắng mà biển thì không khác gì đá xanh”. Vào cái mùa đó và trong những điều kiện như vậy, tất nhiên sự học không được đều đặn, buổi học buổi nghỉ.

Cho nên, ít khi tôi được thầy dạy, nhờ đọc sách và tiếp xúc với người khác mà tôi có được chút kiến thức. Chính sự đọc sách mới là cái nguồn của kiến thức. Điều quan trọng là đọc những sách mình thích đọc chứ không phải là đọc những sách người khác khuyên mình nên đọc. Đọc sách chỉ có lợi khi nào những điều trong sách thâm nhập vào trí óc ta được.

Phải đọc nhiều, đọc đủ loại, như một người có bao tử bằng thép, nuốt cái gì vào cũng tiêu hóa được hết.

Bất kỳ người nào, dù trí óc bình thường, cũng có thể tự luyện cho mình một khả năng lựa chọn sách, nghĩa là luyện cái giám thức. Có những cuốn phải liệng vào sọt rác, có những cuốn nên giữ kỹ để đọc lại, sự lựa chọn loại sách tùy mỗi người.

Khi một người đã thích một loại sách nào hợp với mình thì là người đó đã có giám thức rồi mà tự mình không hay, và tất nhiên chẳng cần ai bắt buộc, người đó sẽ tìm tất cả loại sách ấy để đọc.

Có vài môn học và nhiều thanh niên cho là cần thiết để thành công trong công việc kinh doanh. Trước hết là môn toán rồi tới môn ngoại ngữ. Môn toán cao học không thực là cần thiết cho sự thành công, nhưng có điều những người nắm vững môn toán cũng chính là những thành công trong lĩnh vực kỹ nghệ và tài chính.

Tôi tiếc rằng tôi đã được đào tạo trong nghề kinh doanh tại một lục địa mà trong sự giao thiệp trên thương trường, người ta chỉ dùng mỗi một ngôn ngữ từ Bắc cực tới vịnh Mexico. Thành thử tôi mù tịt về những sinh ngữ khác.

Tôi cho rằng sinh ngữ là môn quan trọng nhất cần phải biết để thành công trong việc kinh doanh, nhưng ý kiến của tôi có thể sai vì tôi không biết chút gì về sinh ngữ, như tôi đã nói.

Nhưng suy đi tính lại thì thị trường mới thực là trường đào tạo nhà kinh doanh. ở đó, một thanh niên có lương thức có thể tìm hiểu cá tính của các hạng người và nhờ vậy tự lập được một cái thang giá trị trong giới kinh doanh.

Kinh nghiệm sẽ cho thanh niên đó thấy rằng không phải vì thiếu những tri thức về lý thuyết mà người ta thất bại trong cuộc mạo hiểm là đời sống đâu.

Cách đây đã lâu, Huân tước Bickenhead hỏi tôi định cho các con trai tôi học trường nào. Tôi đáp rằng chưa hề nghĩ mà cũng không quan tâm tới vấn đề đó. Ông tỏ vẻ ngạc nhiên vô cùng.

Nguyên nhân chính của sự thờ ơ đó là tôi thâm tính rằng trẻ phải làm chủ vận mệnh của nó và chỉ có nó mới làm chủ vận mệnh của nó thôi. Nếu nó muốn thành công trong ngành văn học hoặc trong một ngành nào khác thì nó cứ đọc sách, đọc cho thật nhiều, cho tới khi óc mở mang đủ phân biệt được cái xấu và tốt, cũng như một người sành rượu chỉ nhìn qua một thứ rượu nào đó cũng nhận được là rượu ngon hay không.

Có thể rằng người đọc sách và người uống rượu chỉ dùng trực giác mà nhận định được sách này hay, rượu này ngon chứ không đưa ra được một lí lẽ khách quan nào. Nhưng không phải vì vậy mà sự phán đoán của họ sai. Khi họ bảo “Cuốn sách đó viết hay”, “Thứ rượu này dở” thì ta có thể tin họ được.

Cho nên tôi muốn khuyến khích những thanh niên không có bằng cấp trung học hay đại học quyết chí thành công trong việc kinh doanh. Theo tôi nghĩ, có một cái nguy hại là học đường thường đào tạo một hạng thanh niên “tiêu chuẩn”. Một người có cá tính mạnh mẽ phải biết tự đào tạo lấy chứ không trông mong nhiều ở học đường.

Rất có thể rằng tới lúc hành động, hạng người có cá tính mạnh mẽ thắng hạng người “tiêu chuẩn”.

Muốn có một bút pháp thì chỉ có cách đọc sách cho nhiều, đọc những sách mình thích. Muốn sành rượu thì không có gì bằng nếm thật nhiều thứ. Không có gì tập cho ta quen công việc kinh doanh bằng cách thực hành nó, thực hành ngay từ hồi trẻ, nửa vì thích, nửa vì muốn có kinh nghiệm.

Con người tạo ra vận mệnh của mình chứ không phải là để cho nó lôi cuốn. Vậy ta có thể thắng nền giáo dục ta đã hấp thụ được. Ta phải tự đào tạo lấy ta.

Thiếu những lí thuyết căn bản thì vẫn có thể tiến trên đường đời được.

Thanh niên nào cũng có cơ hội để làm nên sự nghiệp miễn là chịu quyết chí làm việc, dành dụm một số vốn, sống điều độ, tránh thói ngạo mạn và thói sợ sệt, can đảm đương đầu với các cuộc khủng hoảng, không hề sờn lòng. Lại phải biết thận trọng khi cất cánh bay bổng, dù có là một thiên tài thì cũng không được trái những luật an toàn.

Bí quyết để tạo nên quyền lực là biến nhiệt tâm hồi trẻ thành kinh nghiệm và kiến thức. Tôi đã chỉ cho bạn một con đường tắt để thực hiện điều đó.

Tôi đã trải qua tuổi trẻ. Bây giờ tôi đã có kinh nghiệm. Tôi tin rằng thanh niên có thể đạt nguyện vọng của mình được nếu nhiệt liệt muốn thành công. Tôi cũng tin rằng chỉ cần một chút kinh nghiệm buổi đầu là tránh được những vực thẳm mà những kẻ táo bạo nhất thường gặp trên con đường kinh doanh của mình.

Do kinh nghiệm bản thân mà tôi tin chắc những điều tôi mới biết đó.

Chương 6

CÁCH ỨNG BIẾN

Tài ứng biến là hình thức đơn sơ nhất của khả năng sáng tạo. Nó là nghệ thuật đo sức với sự bất ngờ, lợi dụng những hoàn cảnh bất ngờ.

Thanh niên nào muốn thành công phải tập cho thuần nghệ thuật đó, thuần tới mức nó trở thành một phản ứng tự nhiên, óc mình lúc nào như cũng đợi thời cơ, không bao giờ bị hoang mang, lạc nẻo khi gặp một tình thế chưa hề tính trước.

Khả năng ứng biến có một vị trí lớn trong nghệ thuật sống. Trong nghệ thuật thành công về doanh nghiệp, nó còn quan trọng vô cùng.

Tôi nhiệt liệt khuyên các bạn trẻ học cách ứng biến nếu muốn thành công.

Những tấm gương tôi đưa ra dưới đây đều là những nhân vật trong chiến tranh, như vậy không phải là vì tôi cho rằng thanh niên ngày nay cần chuẩn bị cho một cuộc chiến tranh dã man và vô lí nữa. Trái lại, tôi rất mong họ được sống trong cảnh thái bình. Nhưng trong chiến tranh có nhiều vấn đề xuất hiện một cách thình lình, mạnh mẽ, cho nên dùng làm thí dụ để nêu gương thì không gì bằng.

Thanh niên nào muốn tập ứng biến nên nghiên cứu trước hết đời Huân tước Winston Churchill. Hầu hết mỗi hành động của ông trong thời chiến đều có tính cách ứng biến.

Cuộc chiến đầu của nước Anh chống xâm lăng là một bản anh hùng ca nhờ tài ứng biến của một số người, nhờ tài khéo léo nắm cơ hội, nhờ những sự quyết định của cá nhân và nhờ những phương tiện ứng phó kịp với hoàn cảnh. Lúc đó ai cũng tin rằng quân Đức từ bờ biển Pháp thế nào cũng ồ ạt qua xâm chiếm nước Anh; làm sao ngăn chặn chúng được?

Tình thế yên hay nguy hoàn toàn do phi cơ Anh làm chủ được không phận hay không. Muốn làm chủ không phận thì phải có nhiều phi cơ khu trục. Rốt cuộc Anh đã thắng trận đó nhờ tài năng và lòng hi sinh của phi công, đành rồi, nhưng cũng là nhờ chính phủ đã biết liệng vào sọt giấy tất cả những kế hoạch đẹp đẽ để chế tạo cấp tốc nhiều phi cơ mà đối phó kịp với hoàn cảnh. Nếu cứ ngồi đó mà nghiên cứu kế hoạch thì nhất định là thua; nhờ chế tạo phi cơ mới thắng được.

Đầu thế chiến, quân đội Anh thua trên lục địa (tức Pháp, Bỉ), mất nguồn tiếp tế thực phẩm. Kỹ nghệ hàng không cần nhất là nhôm. Mà lúc đó không còn nhận được chất bauxite, một thứ quặng nhôm nữa. Ba phần tư số sắt, thép nhập cảng và đại đa số quặng sắt đến từ châu Âu qua đường lục địa đã bị quân Đức chiếm, Anh làm sao đương đầu với cuộc khủng hoảng đó được?

Bằng mọi cách phải tìm những nguồn tiếp tế mới, tạo những đường chuyên chở mới, để nhập cảng nhôm, sắt, thép. Đã mất thị trường châu Âu thì phải tìm nguồn hàng ở thị trường châu Phi và châu Mỹ.

Tháng chạp năm 1941, Churchill đòi “có được thêm nhiều khí cụ để làm việc”. Ông ấy có đợi người ta thành lập một cơ quan không? Ông ấy có tin ở máy móc không? Có bắt Bộ Quân nhu phải làm việc theo đúng những nguyên tắc hành chính không? Tuyệt nhiên không. Ông qua Washington tìm kiếm khí giới và tàu cho lục quân và thủy quân Anh. Và ông dắt tôi đi theo.

Tới Washington, chúng tôi thấy rằng người Mỹ đã thiết lập cả một chương trình sản xuất. Họ đã nghiên cứu kế hoạch cực tỉ mỉ, coi trên giấy, ra vẽ đồ sộ lắm. Các kế hoạch đó đóng lại thành tập rất đẹp đẽ, có tài liệu còn đem in nữa, thật là tuyệt khéo, không còn chê vào đâu được.

Nhưng trong cái công trình lí thuyết đẹp đẽ đó, có một điểm không ổn: là kế hoạch không hợp với nhu cầu của các nước Đồng minh.

Nhiệm vụ của tôi là giải thích cho Chính phủ Mỹ hiểu điều đó. Tôi phải chứng minh rằng Chính phủ

Washington sản xuất khí giới theo khả năng vĩ đại của Mỹ, chứ không phải theo những suy tính tỉ mỉ của các nhà chuyên môn lập kế hoạch.

Muốn vậy thì Chính phủ Mỹ phải bỏ lễ lối cũ đi mà ứng biến theo một đại quy mô chưa từng thấy mới được.

Tạp chí của chính quyền: Industrial Mobilisation for war (Động viên kỹ nghệ cho chiến tranh) ghi lại nổi xúc động mà chúng tôi đã gây ra ở Washington. Chúng tôi bất chấp những nghi thức ngoại giao, lặp đi lặp lại hoài quan điểm của chúng tôi với các nhà lãnh đạo ở toà Bạch ốc, với ông Phó Tổng thống và trong tất cả các cuộc tiếp xúc khác.

Tôi phải chiến đấu với Tổng thống Roosevelt, tấn công ông liên tiếp bằng thư từ, thuyết minh; trong các cuộc hội đàm riêng, tôi ráng chứng minh cho ông thấy rằng phải bỏ mọi kế hoạch đi mà xông vào con đường sản xuất quy mô khổng lồ mới được. Cuộc vận động của chúng tôi hăng hái tới mức tất cả Washington phải tham dự vào, cả những nhật báo nữa, gây một sự kích thích mạnh trong mọi giới.

Lí lẽ tôi đưa ra đều dựa trên kinh nghiệm bản thân của tôi. Tôi cho rằng nước Mỹ năm 1942 có thể sản xuất một mình được:

45.000 xe thiết giáp, 17.700 đại bác chống chiến xa, 45.000 đại bác phòng không, 24.000 phi cơ khu trục, và nhiều chiến cụ khác nữa.

Các nhà chuyên môn lập kế hoạch la lên, bảo tôi có điên khùng mới đặt vấn đề như vậy.

Không nghi ngờ gì nữa, nếu Tổng thống Roosevelt không có óc thực tế để nhận thấy giá trị đề nghị của chúng tôi rồi chấp thuận nó thì người ta đã theo chương trình của các kế hoạch gia đó rồi. Và nếu chủ trương của các kế hoạch gia trong phòng giấy đó mà thắng thì Đồng minh đã không thắng được Đức năm 1945.

Nhờ Tổng thống Roosevelt mà người Mỹ chấp nhận dự tính của chúng tôi về khả năng sản xuất. Người ta lập ngay một chương trình chế tạo cần tới hàng tỉ Mỹ kim rồi đưa qua Quốc hội biểu quyết. Nhờ chương trình đó mà chúng ta mới đè bẹp quân địch được về phương diện võ bị.

Rốt cuộc chẳng những người Mỹ thực hiện được mà còn vượt chương trình sản xuất đó nữa. Phương pháp ứng biến đã thắng thủ tục kế hoạch.

Thời bình cũng như thời chiến, hễ gặp cơn nguy, thì luôn luôn phương pháp ứng biến tỏ ra có hiệu quả đặc biệt. Người nào bị cột chặt vào thủ tục thì chưa chiến đấu đã thua rồi vì bỏ phí quá nhiều thì giờ để suy nghĩ và do đó, bị biến cố vượt mất. Người biết ứng biến đã lựa xong được một chiến thuật mới mà kẻ giữ thủ tục vẫn chưa xét xong các khía cạnh của vấn đề.

Nhưng chỉ nên ứng biến trong khi còn kịp thắng được tình thế. Theo thủ tục hành chính cho tới khi mọi việc đã hỏng, rồi hi vọng rằng lúc đó còn có thể ứng biến để lật lại tình thế như một phép màu là hi vọng hão. Phải biết ứng biến kịp thời từ khi những khó khăn đầu tiên mới xuất hiện. Lúc đó, dễ diệt chúng lắm, dễ muợn thì không sao thắng chúng được nữa.

Người nào biết quyết định mau mắn, rồi lại biết mau mắn bỏ những quyết định đó nếu thấy nó không có kết quả tốt thì gặp những tình thế ghê gớm nhất, cũng có thể lợi dụng nó được.

Biết ứng biến mau mắn, chuyển hóa thành phúc thì nhất định là thành công.

Vậy phải coi chừng những con người có tinh thần cứng nhắc, cố chấp. Con người ngồi êm ái trong chiếc ghế bành rồi vui vẻ trình bày tại sao việc này không làm được, việc kia làm không được thế nào cũng thua con người đại dõm, chịu khó tìm cách làm cái việc không thể làm được đó.

Nói cách khác: bạn nên coi chừng đấy, đừng mắc cái chứng thư lại. óc quá chú trọng tới giấy tờ, nguyên tắc hành chính là kẻ thù của óc quyền biến.

Các nhà tổ chức luôn luôn có khuynh hướng tổ chức quá mức mà sự tổ chức quá mức, quá tỉ mỉ đưa xí nghiệp tới sự sụp đổ.

Điều đó được chứng minh ở Liên bang Xô Viết rõ hơn ở đâu hết. Liên bang Xô Viết tin ở chính sách thiết lập kế hoạch sản xuất dài hạn và kiểm soát chặt chẽ từng ngành kỹ nghệ một. Chính Xtalin kể lại cuộc đàm thoại dưới đây giữa ông và một ủy viên nhân dân có trách nhiệm tổ chức các nông trang tập thể.

Xtalin: -Công việc gieo mạ tới đâu rồi?

Ủy viên: -Thưa đồng chí Xtalin, đồng chí hỏi về công việc gieo mạ ư? Thì lúc này chúng tôi chỉ lo tiến hành công việc đó.

Xtalin: -Tốt, rồi sao?

Ủy viên: -Chúng tôi sẽ nghiên cứu tỉ mỉ từng tiểu tiết một của vấn đề.

Xtalin: -Vậy thì tới đâu rồi?

Ủy viên: -Thưa đồng chí Xtalin, đương có sự thay đổi. Một sự thay đổi quyết định.

Staline: -Rồi làm sao nữa?

Ủy viên: -Chúng tôi có thể nói rằng sẽ có một sự tiến bộ vĩ đại.

Xtalin: -Vậy thì công việc gieo mạ tiến tới đâu rồi?

Ủy viên: -Thưa đồng chí Xtalin, tới hôm nay vẫn chưa khởi sự ạ.

Chắc chắn là các nhà tổ chức có một vai trò lớn trong hoạt động kinh doanh của loài người. Nhưng vai trò đó không bao giờ được coi là chủ yếu vì nếu vậy thì tổ chức sẽ hóa ra vô ích.

Người thành công bẩm sinh đã có tinh thần tổ chức nhưng sở dĩ thành công là vì không chịu nô lệ óc tổ chức. Người đó không khi nào kiên nhẫn chịu đựng những cuộc họp kéo dài không dứt, trong đó người ta chỉ đua nhau múa mồm và ngăn chặn mọi hành động.

Người thành công cũng không cho các “kế hoạch” một giá trị quá đáng. Kế hoạch có thể sai. Khi thấy sai, người ta lại lập những kế hoạch mới một cách rất kỹ lưỡng để đem ra thực hiện nhưng trước khi thực hiện phải trình lên cấp trên để được chấp thuận đã và tới khi được chấp thuận thì tình thế đã thay đổi hẳn rồi, không thể đem thực hiện được nữa.

Nếu phải đợi phản ứng của một cơ quan, một tổ chức, một cuộc họp thì không thể nào đối phó kịp với một tình thế bất ngờ.

Đó là một bài học mà không bao giờ tôi quên được. Cho nên tôi xin khẩn khoản nhắc các vị chủ xí nghiệp phải đặc biệt coi chừng hoạt động của các phòng quản lý, đừng để họ hoạt động trái với quyền lợi của hãng. Đặt ra phòng quản lý là để cho công việc chạy chứ không phải để ngăn cản công việc.

Nếu ta không coi chừng thì nhân viên tổ chức đáng lẽ phục vụ kỹ nghệ sẽ biến thành những ông chủ độc tài mất. Tới mức đó thì xí nghiệp bắt đầu suy sụp rồi. Sự tổ chức quá mức là kẻ thù của sự hoạt động trong công việc kinh doanh.

Trong chiến tranh, quốc gia thắng được nhờ các người chỉ huy biết ứng biến; nhưng, các nhà tổ chức vẫn có thể giữ vai trò quan trọng trong đời sống kinh tế. Trong hoàn cảnh đó, chính phủ thành khách hàng duy nhất, tiêu thụ tất cả những sản phẩm trong nước. Trên thị trường không còn luật cung cầu nữa, mà mọi sự đổi chác đều theo nguyên tắc này: giá bán bằng giá vốn cộng thêm mấy phần lãi. Do đó mà năng suất giảm đi, tiền công tăng lên một cách tai hại; trong các khu vực hoạt động kinh tế, chỉ nhờ có lòng ái quốc mà người ta hãm bớt được mọi sự quá lỗ.

Khi thái bình trở lại, phải một thời gian lâu tình trạng đó mới mất được. Các nhà sản xuất lúc đầu vẫn theo lối cũ trong thời chiến: Định giá bán bằng giá vốn cộng với mấy phần lãi; còn các nhà cầm quyền cũng không vội gì từ bỏ cái uy quyền lớn của mình, uy quyền kiểm soát kỹ nghệ. Người ta không

thêm nghe lời những kẻ đòi thay đổi tình thế, người ta bỏ qua những cơ hội mới. Các nhà chuyên môn về kế hoạch vẫn làm mưa làm gió được trong một thời gian.

Nhưng dần dần sự kiểm soát của chính phủ nới lỏng ra mà năng suất trong các xí nghiệp tăng lên, kinh tế lấy lại sức. Và môi trường hoạt động lại mở rộng cho sự tự do kinh doanh.

Còn một nguy hại nữa cũng liên quan tới sự tổ chức quá mức. Tôi muốn nói tới cái nguy hại giao một cơ sở kinh doanh mới thành lập cho những người rất thạo việc, “cái gì cũng biết”. Người ta thường nghĩ rằng muốn cho một xí nghiệp thịnh vượng thì phải tìm cho được người nào có nhiều kinh nghiệm nhất mà giao cho việc điều khiển. Và người ta tự nhủ một con người như vậy phải là người đã thành công trong nhiều xí nghiệp. Người ta bèn nhờ cậy người đó điều khiển xí nghiệp mới thành lập của mình, tin chắc rằng trước kia người đó đã thành công thì không lí gì bây giờ lại thất bại.

Khôn nổi, trong thực tế không luôn luôn như vậy. Nói cho đúng thì cách làm ấy rất sai lầm. Vì áp dụng nó mà xảy ra rất nhiều lần lẩn và thất bại. Thường khi – tôi muốn nói rất thường nữa – lựa một người như vậy là bạn phải chịu đựng một ông già mệt mỏi về thể chất và tinh thần, ý kiến hẹp hòi và không muốn bỏ lối làm việc cũ của mình. Đa số họ là những người hẹp hòi, cố chấp, không chịu nhìn rộng ra chung quanh, không có tinh thần ứng biến và do đó không thể đối phó với tình thế mới trong một thế giới luôn luôn thay đổi.

Muốn mở một xí nghiệp mới thì phương pháp thích nghi nhất là lựa những người mới, muốn vậy phải giỏi tâm lí, biết bản tính con người. Những người mới đó, có tài năng, sẽ học nghề và sẽ mau có kinh nghiệm. Trước hết phải biết mình cần những đức nào ở người mình sẽ giao việc, rồi mới tìm những người có những đức đó, những đức chưa được đem thi thố nhưng chỉ đợi có dịp là phát triển. Nếu người bạn lựa thực sự có những đức đó thì bạn có thể chắc chắn rằng bạn là một người sung sướng và mọi việc sẽ xảy ra như ý muốn của bạn.

Những người như vậy sẽ biết nắm lấy mọi cơ hội thuận tiện. Họ có ích cho xã hội.

“Sung sướng thay kẻ nào tìm thấy sức mạnh ở lòng tin mà tâm lòng hợp với chí hướng của anh. Đi qua cái thung lũng đau khổ này, kẻ đó sẽ đào một cái giếng và các hồ sẽ đầy nước”.

Chương 7

COI CHỪNG CÁI THÓI PHÂN LOẠI

Trong việc kinh doanh, có hai thứ làm lẩn: làm lẩn vì thiếu kinh nghiệm và làm lẩn vì dùng kinh nghiệm một cách vô lí.

Đừng nghĩ tới việc sửa đổi được một con người vô trách nhiệm, việc đó vô ích, vì kẻ vô trách nhiệm không thêm nghe những lời khuyên của người đó kinh nghiệm và khôn ngoan. Một kẻ đã bỏ lỡ tất cả các cơ hội thì có gặp cơ hội khác cũng lại bỏ lỡ nữa mà thôi. Một kẻ bẩm sinh ra không biết lí luận thì dù có đọc những sách về lí luận cũng vô ích. Khuyên bảo những hạng người đó chỉ là phí công.

Nhưng ta có thể tha thứ những lỗi lầm của tuổi trẻ được, vì những lỗi lầm đó dễ sửa. Thanh niên nào cũng có thể nhờ một kinh nghiệm chua chát mà học khôn được, hoặc có thể nhờ lời khuyên của kẻ đi trước đã mở đường cho mình mà tìm được một con đường tắt mới thành công.

Trong ngành kinh doanh, may lắm thì ngàn người có được một người bẩm sinh ra có thiên tài. Mà kẻ có thiên tài lại có thể dễ thất bại hơn người khác vì ham mạo hiểm và tự đắc, không có kinh nghiệm mà lại chẳng chịu nghe lời người khác.

Còn đương tuổi thanh xuân, tôi khuyên bạn nên chịu nghe một lời khuyên bảo sáng suốt còn hơn là chịu thất bại, làm nguy hại tài chính và mất lòng tự tin của bạn. Mất lòng tự tin tức là mất linh hồn của

thành công.

Vậy những thanh niên có khả năng nhưng thiếu kinh nghiệm, những thanh niên tin ở số vận của mình nhưng chưa được rèn luyện, cần phải tránh những lỗi lầm nào đây?

Lỗi lầm thứ nhất là tin ở phép màu.

Những người tin ở phép màu không bao giờ để ý tới những cái lật vật, nó là dấu hiệu của sự thành công lớn sau này. Là vì đầu óc họ bị ảo vọng, nó như một ảo ảnh trong sa mạc, làm cho họ mê hoặc rồi họ lạc quan tới nỗi tin tưởng rằng chỉ một sớm một chiều là sẽ thành tỉ phú. Họ là nạn nhân của óc tưởng tượng của họ. Họ coi những người cạnh tranh với họ là hạng tầm thường, nhỏ nhoi, chẳng đáng kể; họ tự cho rằng chỉ có họ mới có chiếc chìa khóa vàng và chỉ cần vặn chìa khóa đó là làm chủ được vô số tài sản.

Ôi! Đâu có dễ dàng như vậy! Sự thật khác hẳn. Sự thật là óc tưởng tượng của họ chẳng làm chủ được gì trong xã hội cả; họ mắc một căn bệnh nặng, bệnh tin ở phép màu. Họ tưởng biết được câu thần chú để mở những cánh cửa thành công.

Không có người nào không tập sự lâu mà có thể trong một ngày nắm được bí quyết điều khiển công việc.

Bạn nên nghi ngờ những con người tự cho mình là thiên tài, chỉ có mình mới có óc tưởng tượng sáng tạo. Chắc chắn là họ lầm.

Lỗi lầm thứ hai là tin ở tài giao thiệp của mình. Lỗi lầm này rất tai hại. Nó thường mang hình thức dưới đây: người ta xoay sở, vận động để yết kiến các nhà đại doanh nghiệp, rồi bàn bạc một cách rời rạc về công việc làm ăn, bàn bạc chỉ để mong gây được thiện cảm thôi, chứ chẳng có mục đích gì rõ rệt cả.

Các nhà doanh nghiệp đó rất bận việc, đâu có để ý gì tới những chuyện tầm phào như vậy và có lẽ chưa đầy một tháng sau đã quên mất mặt mũi con người lại thăm mình rồi. Nhưng chàng thanh niên muốn “quảng giao” đó lại không hiểu như vậy.

Hắn cứ tin rằng hắn đã gây được cảm tình, khéo xã giao trong công việc làm ăn. Thái độ đó chẳng khôn ngoan chút nào mà cũng chẳng ích lợi gì (Tôi có thể nói thêm rằng: những người chịu tiếp hạng thanh niên đó cũng có lỗi như họ vì cả hai đều mất thì giờ vô ích).

Hai lầm lỗi đó do một chứng bệnh mà tôi có thể gọi là bệnh nghệ thuật khuếch trương quá độ đến nỗi lấn công việc kinh doanh. Hạng người đó cũng vô lí như một họa sĩ có những ý tưởng rất đẹp nhưng không đủ khả năng thể hiện nó lên tấm vải.

Lầm lỗi thứ ba là từ việc này nhảy qua việc khác, từ cực đoan này nhảy qua cực đoan khác.

Người ta thường thấy tật đó ở hạng thanh niên mắc cái tật phân loại có phương pháp, óc lúc nào cũng như chia thành nhiều ngăn nhỏ. Y như những bộ xương không thịt không máu. Những cái ngăn đó đầu độc đời sống nhà kinh doanh.

Có một lần người ta khuyên tôi dùng một thứ ngăn kiểu mới nhất trong phòng giấy của tôi ở Canada. Sự sắp đặt thật tài tình, mọi việc được như ý cho tới ngày tôi bỗng nhận thấy rằng từ khi dùng kiểu ngăn phân loại tài liệu đó thì năng suất làm việc lại giảm đi. Thì ra không có gì khó hiểu cả. Các nhân viên của tôi chỉ loá hoáy lo phân loại, sắp xếp mà hết ngày, không còn thì giờ làm công việc khác nữa. Tôi liền bãi bỏ lối sắp xếp đó đi. Biết bao nhiêu xí nghiệp có tương lai mà suy sụp chỉ vì người điều khiển của sắp xếp quá ngăn nắp, chỉ thích dùng thẻ và dùng ngăn đó.

Người nào viết thư kĩ lưỡng quá cũng có tính tình giống hạng người tin ở hệ thống, ở nguyên tắc mà không có óc thực tế. Cái thói thích viết thư làm cho họ mất mỗi ngày hai ba giờ để viết cho thật hay,

trình bày cho thật đẹp, tốn biết bao công phu, trong khi chỉ cần dùng một mẫu thư nào có sẵn mà điền mấy chữ vào là đủ.

Đành rằng phải thảo những bức thư quan trọng, nhưng người biết làm ăn, không khi nào dài dòng vô ích, mà viết rất gọn. Ngay những vấn đề quan trọng nhất cũng không cần phải viết mấy trang đặc để giảng giải. Thư càng ngắn thì lại càng rõ ràng.

Hạng lảm cẩm thì không vậy. Buổi sáng tới hăng họ đọc thư cho thư ký tốc ký đánh máy, buổi chiều họ chịu khó sửa lại những bức đó, thấy vẫn còn có lỗi, lại bút lại, dùng viết chì xanh đánh dấu, ghi nhận xét, thế là mất toi hai giờ nữa, mà đa số các bức thư vẫn chưa gửi đi được. Người ta tưởng đâu như trong hăng của họ, không có công việc gì cả, rảnh rang lắm.

Một thanh niên vào hạng đó, lo tiếp xúc với ông này ông nọ, thảo rồi sửa thư từ cho không còn chê vào đâu được, đúng với nguyên tắc văn thư, làm cho nhân viên bù đầu với cái máy chữ và cái ngăn để tài liệu, xong bấy nhiêu công việc rồi thì còn thì giờ đâu nữa để tính toán công việc kinh doanh.

Bạn có thể bẻ tôi: “Ba tật đó khác xa nhau, không có lẽ nào mà một người lại mắc đủ cả ba được”. Phải, óc tưởng tượng làm sai sự thực, tính quá ngăn nắp thích các hệ thống phân loại, với tính lảm cẩm tốn công viết thư cho thật kỹ, thật đẹp, những thói đó có vẻ khác nhau xa. Vậy mà, lạ lùng thay, tôi vẫn thường thấy những kẻ có đủ cả ba tật đó.

Những kẻ đó đầu óc không minh mẫn, lộn xộn, quá cương quyết mà lại quá bận việc, không sao đạt mục đích được. óc tưởng tượng của họ nhảy qua giới tuyến của sự thực, và cơ hồ như họ tự ý thức được điều đó, nên mới phải dùng một cách phân loại, sắp đặt tỉ mỉ, phải đặc biệt chú ý tới tiểu tiết, để ngăn óc tưởng tượng lại, không cho nó nhảy bậy bạ mà nguy hiểm. Và rốt cuộc là họ kiệt lực về những việc đó.

Họ là một chiếc tàu không có bánh lái: cứ tiến tới mà không biết tiến về đâu. óc tưởng tượng của họ không biết giới hạn của cái vô lí; sức của họ hao mòn vào những tiểu tiết kì cục.

Chương 8

ĐỪNG TIN Ở VẬN MAY

Còn một tinh thần thái độ nữa mà tôi khuyên các thanh niên muốn làm nên trong đời phải đề phòng. Thái độ đó có thể tóm tắt trong mấy tiếng này: “Tin ở vận may”

Không có tư tưởng nào tai hại cho người muốn thành công bằng tư tưởng ấy; không lời nào điên khùng hơn mấy tiếng đó.

Điên khùng vì trong một vũ trụ bị luật nhân quả chi phối, thì không thể tồn tại một điều nguy hiểm như là vận may được.

Bánh của bà H. ngon không phải là nhờ may, mà nhờ bà khéo léo.

Người ta bảo ông nọ luôn luôn “gặp may” sự thực chỉ là ông ấy có khả năng và chịu khó làm việc.

Khi chúng ta bảo “cứ tin ở vận may”, tức là chúng ta chỉ muốn nói: “cứ tin ở cái việc sẽ xảy ra mà chúng ta không nắm chắc được”. Nhưng hề còn có cách kiểm soát được cái sẽ xảy ra mà chúng ta không nắm chắc được đó, thì phải là điên khùng mới không kiểm soát nó.

Tôi càng lớn tuổi càng khó tin rằng có vận may. Xưa kia, có lần tôi viết: “Thực là có số tốt mà được sinh ra vào một gia đình giàu có, được hưởng một gia tài là năm trăm ngàn Mỹ kim, chứ không phải sinh trong một túp lều”. Ngày nay, tôi cho lời đó cũng không đúng nữa. Sinh trong một nhà giàu có thể hư hỏng mà suy bại; sinh trong một nhà nghèo có thể dễ có tinh thần chiến đấu và tinh thần đó kích thích khả năng của ta.

Một người bỏ ra nhiều năm để gây dựng một sự nghiệp rồi bỗng dưng một tai ách làm cho tiêu tan hết, ta cho ngay rằng người đó gặp vận rủi. Nhưng biết đâu chẳng phải tại anh ta đã không để ý tới những yếu tố gây ra tai ách. Lại có thể rằng biến cố đó bề ngoài là một tai ách, mà sự thực là một điều rất hay, bắt người đó phải vận động lên, chịu suy nghĩ, rèn luyện tư cách.

Vì vậy tôi không muốn dựng một lí thuyết về vận may, mà chỉ khuyên bạn: đừng nên tin ở nó.

Tin có may rủi, rằng người này có số tốt, người kia có số xấu, người này sinh ra có số vĩ nhân, người khác sinh ra có số nghèo nàn, tin như vậy là một thái độ vô lí.

Cái mà ta gọi là “may” nhiều khi có thể là do gắng sức và làm việc hợp lí; cái mà ta gọi là “rủi” nhiều khi chỉ là do thiếu hai đức đó.

Những con bạc thường tin rằng gặp vận may thì phúc nối tiếp nhau tới, gặp vận rủi thì hoạ nối tiếp nhau xảy ra. Sống với một niềm tin như vậy thì có khác gì suốt đời bị một ác mộng không. Tôi cho rằng sống như vậy tất phải hoá điên mất. Người ta sẽ phải đi xem quẻ, coi thầy bà và tìm mọi cách cầu nguyện để gặp được vận may.

Nhưng làm sao có thể cầu nguyện mà vận may tới với mình được. Muốn nó tới rồi giữ được nó thì chỉ có cách làm việc cho gặt vào.

Có một luật nghiêm khắc trong các trò đánh bài là: chơi lâu thì thế nào một người cao nước cũng thắng một kẻ thấp nước. Trong canh bạc lớn của đời người thì cũng vậy. Người thành công là người có nhiều đức quý mà đáng được thành công. Kẻ thất bại là kẻ đáng bị thất bại, đáng thất bại nhất là vì kẻ đó không tin ở mình mà cứ tin ở vận may.

Sở dĩ vậy là vì có một con bạc ở trong bản thân chúng ta. Cho nên chúng ta chỉ có thể thực sự thành công được khi nào đã diệt được con quỷ đó ở trong lòng chúng ta rồi. Trong nghề kinh doanh, kẻ nào định chơi một canh bạc thì chưa hạ quân bài thứ nhất cũng đã thua rồi.

Chúng ta thử xem một thanh niên bắt đầu làm ăn với quy tắc này: người ta sẽ bung một cái khay bằng bạc trên đó đặt một chìa khóa thần, chiếc khóa thành công mà dâng mình. Đáng buồn thay cho kẻ đó. Hắn sẽ ương ngạnh từ chối tất cả những sự mời mọc rất quyến rũ, có lợi cho hắn, hoặc bỏ qua tất cả những cơ hội nhỏ, cho rằng không đáng làm. Hắn hi vọng rằng vận may như con gà quay từ trên trời rớt xuống và hắn sẽ hưởng được một địa vị xứng đáng với tài năng của hắn. Riết rồi, người ta đâm ngán không muốn chìa chiếc sào cho hắn nắm mà lợi vô bờ nữa.

Cứ lo ve vãn, đeo đuổi vận may mà hắn bỏ lỡ tất cả những cơ hội tốt.

Tới khi đứng tuổi, những kẻ đó mắc một cái tật rất thường thấy trong đời. Họ làm điếc tai những bạn đồng nghiệp thành công, siêng năng hơn họ, vì bắt những người này phải nghe họ kể lể tấn kịch mà họ phóng đại ra về sự thất bại của họ; họ phàn nàn rằng suốt đời gặp toàn những xui xẻo, chứ đáng lí tài ba như họ đã nhảy lên những địa vị cao sang từ lâu rồi. Họ mắc cái mặc cảm có tài mà thiên hạ không biết tới.

Người thực muốn thành công có thái độ khác hẳn. Không nghĩ gì tới vận may, vận rủi cả. Cơ hội nào tới, dù nhỏ tới mấy đi nữa, cũng nắm lấy liền, miễn là đưa mình đi xa hơn được một chút. Không đợi cho ông thần May tới gõ cửa đón mình đi. Tự tạo lấy vận may bằng sự làm việc. Đôi khi người đó có thể lầm lẫn vì thiếu kinh nghiệm hoặc óc phán đoán, nhưng mỗi lần thất bại là một bài học để lần sau tiến bộ hơn chút nữa, và tới khi đứng tuổi người đó thế nào cũng thành công.

Người đó không hề rút tay trong túi quần để đợi lúc có thể rên rỉ với mọi người rằng thời vận không tới, chỉ gặp toàn những chuyện rủi.

Cần phải xét một lí lẽ tế nhị hơn mà người ta thường viện ra để bênh vực cái thuyết có vận may,

người ta bảo có vài người trời phú cho giác quan thứ sáu, do bản năng mà biết được xí nghiệp nào thành công, xí nghiệp nào thất bại, thị trường sắp mở rộng thêm hoặc sắp thu hẹp lại vì khủng hoảng. Người ta cho rằng hạng người đó tiến trên đường thành công nhờ những cuộc mà tôi có thể gọi là cuộc “đấu giá tinh thần” đó.

Tôi khuyên bạn đừng tin cái thuyết huyền bí rẻ tiền ấy. Sự thực khác hẳn.

Hạng người tài năng trong các ngành kinh doanh lớn, tài chính hay chính trị, thường cho ta cảm tưởng rằng họ hành động do trực giác. Nhưng sự thực là nhờ luôn luôn chú ý tới mọi biến cố mà họ biết rõ được xã hội, biết rõ tới mức mỗi hành động của họ có vẻ như một phản ứng tự nhiên, y hệt trái tim ta đập do một kích thích thần kinh mà ta cứ tưởng là tự nhiên như vậy.

Nếu bạn hỏi tại sao họ hành động cách đó thì họ cũng chẳng hiểu tại sao nữa, chỉ đáp: “Tôi nảy ra cái ý như vậy, thế thôi”; nhưng sở dĩ họ nảy ra cái ý như vậy là kinh nghiệm đã chứa chất rất nhiều trong tiềm thức của họ mà họ không hay.

Khi thấy họ dự tính và toan liệu đúng, mọi người la lên: “Ông ta gặp may làm sao!” Nhưng giá la lên như thế này thì đúng hơn: “óc nhận xét, suy tính của ông ta đúng làm sao! Kinh nghiệm của ông ta phong phú làm sao!”

Kẻ đầu cơ “gặp may” khác hẳn hạng người kể trên. Họ thành công một lần, rục rờ nhiều hay ít, rồi biến mất trong một tai ách nào đó. Làm giàu mau mà phá sản cũng mau.

Muốn thực thành công, thành công hoài hoài thì không cần gì khác ngoài ba điều kiện này: tài năng, lí trí và sức khỏe. Ngoài ra, toàn là chuyện dị đoan cả.

Thanh niên thì ai cũng có hi vọng, nhưng nếu hi vọng biến thành lòng tin ở vận may thì nguy hại mà tiêu ma cả chí khí.

Không có một thần phật nào phù hộ một em nhỏ để sau này nó thành công cả. Chỉ có cách nhận thức đúng sự vật và hăng hái làm việc mới thành công được thôi.

Không có gì thay được sự làm việc. Kẻ nào sợ làm việc thì không sao thành công được, may lắm là đủ sống.

Chương 9

BIẾT DÀNH DỰM

Ít người tập được thói quen dành dụm. Người nào ngay từ hồi trẻ đã biết dành dụm là biết sửa soạn cho con đường thành công của mình sau này đây.

Sự tiết kiệm rèn tư cách của ta. Nó làm cho quyết định của ta mạnh lên, nó nâng đỡ cái chí quyết thắng của ta trên đường đời.

Tuy nhiên ở thời buổi này, chỉ có tính tiết kiệm thôi thì chưa đủ để làm giàu được.

Những người đã lựa ngành kinh doanh mà muốn làm giàu tất phải biết rằng theo cách thức đánh thuế hiện nay(1), nếu chỉ nhịn tiêu pha thôi thì không thịnh vượng được. Cũng may còn những cách khác để cải thiện “lối sống” và tình thế của ta.

Muốn cho một số vốn nhỏ lớn dần lên thì phải lựa những hoạt động có thể phát triển được.

Thanh niên nào muốn làm ăn, có thể lựa những hoạt động đó trong kĩ nghệ, trong ngành bán buôn và bán lẻ. Nhưng muốn thành công trong những ngành đó thì phải để dành một phần lớn số lời của mình. Phải có tài gây vốn và phát triển tài chính. Vì vậy, nền tảng là sự tiết kiệm.

Theo tôi nhận xét, năm người không có được một người biết tiết kiệm. Mà trong số những người biết tiết kiệm đó, nhiều kẻ chỉ nhắm mục đích tích cốc phòng cơ, thành thử rốt cuộc chỉ còn một số rất

ít là biết tiết kiệm để gây vốn, để đầu tư. Rất nhiều người lo sợ những lúc đau ốm, mất việc, gặp tai nạn, hoặc chết yểu. Họ dành dụm một số tiền, khi thấy đủ để bảo đảm sự an toàn rồi thì thôi, không chịu cố gắng nữa.

Rất hiếm người biết tiết kiệm với mục đích gây vốn làm ăn, sớm tập được nhiều thói tốt tùy chủ đích của họ.

Họ biết coi thời giờ là tiền bạc. Một mặt họ tiết kiệm tiền bạc, một mặt họ được lợi thời giờ. Họ làm luôn tay chứ không chịu ngồi không. Để có công việc làm là họ làm hoài làm huỷ, hết việc rồi mới chịu nghỉ.

Y như một sinh viên chăm chỉ, học bài cho tới thuộc lòng mới thôi. Y như một nhà nông siêng năng, tham công tiếc việc, mờ mờ sáng ra đồng gặt, tới xẩm tối mới chịu về. Khi công việc làm ăn phát đạt, họ hăng say làm việc, mà khi công việc phát đạt thì họ làm việc còn gặt hơn nữa.

Hạng người đó rất ít, trái lại hạng người dưới đây mới nhiều. Hạng này tuyên bố rằng xã hội phải nuôi họ. Lạ chưa! Xã hội có thiếu nợ họ gì đâu. Trái lại chứ, chính họ mang nợ xã hội vì xã hội nuôi họ chứ. Khi công việc phát đạt thì họ làm việc bốn giờ một ngày thôi vì cần phải làm mới có ăn; mà khi công việc không phát đạt thì họ cũng chỉ làm bốn giờ một ngày thôi vì không ai có cách nào bắt họ làm trên số giờ đó được. Họ sống thanh thản nhàn nhã như vậy.

Phần lớn số thuế thu trong nước là nhờ số tiết kiệm đem đầu tư, nghĩa là nhờ số lời của kỹ nghệ. Có công nhất với sự phú cường của quốc gia là hạng người biết tiết kiệm rồi đầu tư số vốn của mình. Tự nhiên là hạng người đó phải đóng nhiều thuế để cho bộ máy chính quyền chạy được vì họ giàu có.

Không nên phàn nàn cho họ vì họ phải trả nhiều thuế. Mà họ cũng không muốn ai phàn nàn cho họ. Chính vì phải đóng thuế nặng mà khả năng của họ tăng lên để làm ăn cho có hiệu năng hơn. Những người như vậy bình thản, không ngại một chính sách thuế má nào của một chính thể nào cả, họ chỉ bất bình với một chính sách không cho họ cái quyền làm việc thôi.

Chương 10

BIẾT CÁCH BÁN

Trong ngành thương mại, đức cần nhất là phải biết bán. Thanh niên nào muốn thành công thì phải gắng luyện đức đó, nếu không thì kẻ khác sẽ thắng mà giết giải mất.

Người bán giỏi không phải là người bán được nhiều lãi nhất. Thanh niên nào mới tập sự bán hàng thì nếu gặp cơ hội, họ không ngại gì tăng giá cho thật cao để thu một số lãi quá đáng. Chính sách thiên cận đó rất tai hại cho sự thành công lâu dài.

Hồi xưa vài triết gia cho sự buôn bán là một hành động “bóc lột” theo cái nghĩa xấu xa nhất của tiếng này. Lí lẽ họ đưa ra thật là giản dị. Họ bảo: nhà buôn mua một vật theo đúng giá của nó, mà bán với giá cao hơn thì tội gian trá càng nặng; và kẻ nào càng gian trá, nói thách, nói dối thì càng mau thành công trong nghề con buôn!

Hồi xưa người ta phán đoán lầm lẫn như vậy là vì không biết những luật kinh tế. Giá thực của một món hàng là giá vốn của nó cộng với phí tổn để đem nó tới thị trường. Nói cách khác là số lãi khi bán chỉ là để bù cái công người bán tìm kiếm và cung cấp món hàng cho ta.

Do kinh nghiệm chúng ta thấy rằng bán hàng mà cần một số lãi quá đáng thì không phải là một chính sách hay, rốt cuộc không có lời. Chính sách đó không phải là chính sách buôn bán lớn.

Bán rẻ lãi ít, mà bán được nhiều vẫn là khôn hơn. Dù buôn một ít món xa xỉ, đắt tiền hoặc buôn nhiều món rẻ tiền thì cũng vậy, cần sao là bán cho được. Muốn vậy cần biết nghệ thuật bán. Nghệ thuật đó không phải là thuật gian trá, lừa gạt khách hàng như các triết gia tưởng lầm, mà là khả năng thuyết

phục.

Tài bán hàng cần những đức gì? Cần một sự phối hợp lí tưởng của hai đức có vẻ như trái ngược nhau này: sức mạnh của cá tính và khả năng tương tượng giúp ta hiểu tâm lí người khác.

Có hai cái cực đoan đưa tới thất bại; chỉ có sự dung hòa là đưa tới thành công.

Cực đoan thứ nhất có thể gọi là “cực đoan về cá tính”. Cá tính là cái gì tế nhị, không định nghĩa được, nó làm cho ta gây được ấn tượng ở người khác, khiến người khác chú ý tới ta. Cá tính cần thiết cho nghệ thuật bán hàng; nhưng nếu nó phát triển mạnh quá thì có thể thành một tật xấu. Người bán hàng mà có tật đó, khi đã có một ý kiến về một sự vật nào rồi thì muốn người khác phải theo quan niệm của mình, chỉ lo đưa lí lẽ của mình ra mà không tìm hiểu quan điểm của người mua. Thiếu sự thông cảm giữa người mua người bán thì không bán được món hàng.

Cực đoan thứ nhì là tính thụ động của người bán. Người bán khá mềm mỏng, uyển chuyển để theo dõi được những biến chuyển trong tâm hồn người mua, nhưng bị thụ động, mất sự tự do hoạt động. Khi bên vực món hàng thì tỏ ra khúm núm. Thái độ đó rất tai hại. Và khi người mua muốn lắng thì người bán không biết khéo léo đánh đổ sự do dự của khách hàng, quên mất cái nhiệm vụ chào mời thuyết phục của mình đi.

Người ta đã bảo rằng người mua là chúa mà người bán là tôi; lời đó rất đúng, nhưng chúng ta nên nhớ rằng một bề tôi chính trực không khi nào có tinh thần ti tiện.

Đó là những cái nguy hại của những thái độ cực đoan. Người bán hàng thành công hòa hợp được tài thuyết phục, cá tính của mình và nghệ thuật giao thiệp, tiếp xúc với khách hàng, y như người đi trên dây, khi nghiêng bên này, khi ngả bên kia để giữ được thăng bằng. Có lúc phải tỏ sức mạnh của mình, có lúc lại phải khéo léo, tế nhị. Phải cho cá tính của mình biểu hiện ra đủ để gây một ấn tượng cần thiết trong lòng khách hàng, rồi thì thôi, đừng đi quá. Phải nhận biết được cá tính của người mua để có thể sẵn sàng hành động.

Cũng như trong chiến tranh, thắng hay bại là do mười lăm phút cuối cùng. Nghệ thuật bán là làm cho khách hàng nảy ý muốn mua. Mọi cử chỉ ngôn ngữ, hành động phải đưa tới kết cục đó.

Người bán hàng tài giỏi biết nhận xét, phán đoán rất nhanh, có thể biết ngay được lúc nào là lúc kết thúc mà đưa ra lí lẽ cuối cùng để thuyết phục. Thiếu tài mẫn cảm đó thì việc sẽ thất bại.

Một người bán hàng thờ ơ thường giống một người chơi quần vợt có những tài tình nhưng luôn luôn bỏ dở cuộc.

Nhưng tật đó dễ sửa. Người nào chịu luyện tư cách, đức tự tin, mà lại biết chú trọng tới thực tế thì có thể trở nên giỏi trong nghề bán hàng. Mà luyện tập như vậy chẳng tốn kém gì cả.

Muốn tiến lên một địa vị cao, có nhiều danh vọng trong nghề bán hàng thì nên khởi sự bằng nghề bán bảo hiểm sinh mạng (tôi bắt đầu bằng nghề đó). Công việc này mệt nhọc, nhưng người nào chịu làm thì sẽ có nhiều phương tiện để lên một địa vị cao hơn, lương bổng nhiều hơn và hợp với thị hiếu của mình hơn.

Bán hàng là một nghề mạo hiểm khá thích thú. Phải có cao vọng mới thích làm nghề đó vì thương mại là nghệ thuật thứ nhì đã làm cho nhân loại văn minh. Nó không phải là nghệ thuật thứ nhất vì trong số những người thỏa mãn được nhu cầu của nhân loại, có công đầu là những nhà sản xuất dùng hai bàn tay mà tạo các sản phẩm, và những nhà sáng tạo đã giúp chúng ta có đồ dùng làm việc.

Nhưng sau những nhà sáng tạo và sản xuất mở đường cho văn minh, phải kể tới các thương nhân. Chính hạng này xông pha vào các miền hẻo lánh để đổi chác vật dụng mà làm cho cá nhân và các dân tộc gần gũi nhau lại.

Dân ở Tyr hồi xưa bán lụa và các hóa vật phương Đông để đổi lấy thiếc của Anh trên các thị trường Tyr và Alexandrie; những nhà buôn đem đổi các sản phẩm văn minh Địa Trung Hải để lấy da thú và hổ phách ở miền biển Baltique; những người tổ chức con đường thương đội (tức con đường chở lụa) từ Trung Hoa tới Tây Âu; những nhà mạo hiểm trên biển ở châu Mỹ hoặc ở phương Đông, những thương nhân gan dạ ở Canada, và những nhà buôn giao thiệp với họ ở Luân Đôn, tất cả những người đó đều là tổ tiên của người người bán hàng ngày nay. Nhờ họ mà sức sản xuất tăng lên và có lợi vì họ có công lưu thông, trao đổi hàng hóa từ miền này tới miền khác, xứ này qua xứ khác.

Dân các xứ đó sản xuất bằng trí óc và tay chân. Và dùng thương nhân làm trung gian; những người này đem trí óc ra mà tìm cách cung cấp cho mỗi miền, mỗi xứ những sản vật của miền khác, xứ khác.

Các nhà sản xuất tạo nên được một dân tộc, một nền văn minh nhưng sự thành công, địa vị của dân tộc đó, nền văn minh đó tùy thuộc tài năng của hạng thương nhân trong nước.

Vậy thanh niên nào tiến vào con đường thương mại có thể tự hào là phụng sự đắc lực cho nhân loại được.

Chương 11

TẬP NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

Người nào muốn thành công trong ngành kinh doanh phải tập nói trước công chúng.

Trong khu vực thương mại, không bắt buộc phải biết hai sinh ngữ, nhưng nói được hai sinh ngữ thì có lợi vô cùng.

Người nào không diễn đạt được ý của mình một cách sáng sủa và tự tin thì cũng không khác gì một lực sĩ đi đôi giày cũ rách mà tiến lên đường đua trong sân vận động. Bị thiệt thòi nhiều lắm. Mà có gì bất họ chịu thiệt thòi như vậy đâu. Do kinh nghiệm nhiều năm, tôi nhận thấy rằng trai hay gái hễ chịu khó thì ai cũng có thể tập nói một ngoại ngữ được.

Có bốn cách nói trước công chúng:

Cách thứ nhất là đọc diễn văn.

Churchill có thể làm gương cho ta về cách đó. Có lần tôi hỏi ông về nghệ thuật nói trước công chúng.

Ông cười, đáp: -“Cần một cặp kính và một cây viết máy tốt”. Ông không nói đùa đâu. Mặc dầu ông đã chứng tỏ rằng ông có thể ứng khẩu được, nhưng hễ có một bản nháp bài diễn văn ở trong tay ông vẫn thấy ung dung hơn. Giọng đọc lúc cao lúc thấp tùy đoạn, nhất định làm cho thính giả phải chú ý.

Cách thứ nhì là học thuộc lòng diễn văn. Ít người theo được cách này; khi muốn nói trước công chúng ta đừng nên quá tin ở trí nhớ của ta, nhất là khi bài diễn văn khá dài.

Churchill đã có kinh nghiệm bản thân, có thể xác nhận giá trị của lời khuyên đó. Cách đây khoảng năm chục năm, có lần ông cao hứng bỏ lổi thông thường của ông đi – lổi cầm giấy mà đọc – đại dợt học thuộc lòng bài diễn văn về một đạo luật quan trọng để trình bày trong Quốc hội.

Nửa chừng ông “bí”, quên bằng đi mất, đứng thừ mặt ra. Ông gắng sức ghê gớm để nhớ lại, rồi đành chịu, cúi đầu chào, và xin lỗi: “Tôi đa tạ chư vị đã tỏ lòng đại lượng với tôi”. Sau đó ông đi về chỗ trong những tiến hoan hô tỏ cảm tình; vài phút sau ông rời phòng nhóm.

Bạn trẻ nào muốn làm bánh hãy suy nghĩ về chuyện đó là tự rút ra một bài học. Nhưng như vậy có phải là cứ đọc diễn văn thì tránh được tất cả những rủi ro, bất như ý không? Không. Đọc diễn văn là cách khó nhất đấy. Muốn thành công rực rỡ như Churchill, phải là bậc thầy, làm chủ được giọng nói, và câu văn của mình. Muốn cho diễn văn tạm nghe được, phải tập hoài tập huỷ – nên tập trong phòng riêng – nếu không, diễn văn sẽ nhạt nhẽo, nặng nề.

Cách thứ ba là suy nghĩ trước về diễn văn.

Cách này không phải là cách ứng khẩu. Phải suy nghĩ nhiều về đầu đề rồi lên diễn đàn để cho lời nói tự nhiên phát ra. Tôi khuyên bạn nên dùng cách đó.

Lloyd George là bậc thầy trong trường hợp này. Ông suy nghĩ rất kỹ về điều ông định nói, rồi một khi đứng trước mặt cử tọa, tiếp xúc về tinh thần với cử tọa rồi, ông tin vào ma lực của nguồn cảm hứng của ông mà chinh phục thính giả.

Mặc dầu vậy, bài diễn văn hay nhất của ông mà tôi được nghe không phải là một bài ông đã sửa soạn trước. Tới phút chót, ông quyết định bỏ bài đã sửa soạn trước. Tôi còn nhớ, ngày đó là ngày tôi đưa ông đi thanh tra các đội binh Canada trong thế chiến thứ nhất. Những đội binh đó phàn nàn về một vài điều và tôi mời ông tới để giải thích cho họ.

Trong khi ngồi xe ca, ông suy nghĩ về những điều ông sẽ nói với họ, nhưng khi gần tới trại, ông thấy những người lính Canada đi tới chỗ duyệt binh ở trên sân đất; nhận ra ông, họ hoan hô ông nhiệt liệt.

Những lời hoan hô tự đáy lòng phát ra đó khác xa những lời hoan hô âm ỉ trong những cuộc họp chính trị. Ông rất cảm động và khi ông ngỏ lời với họ, ông bỏ hết những ý ông đã nghĩ trong khi ngồi xe mà hoàn toàn ứng khẩu ra cả. Tôi ít khi được nghe một bài diễn văn cao nhã, hăng hái và truyền cảm như vậy.

Diễn văn đó thật là cuốn hút người nghe, nhưng nếu không phải là bức thầy thì khó mà thành công được như ông.

Tôi cần phải nhắc bạn trẻ nhớ rõ điều đó, mỗi khi muốn cao hứng dùng cách thứ tư là ứng khẩu trước công chúng.

Mặc dầu lời này thường thành công, nhưng phải công nhận nó cũng nguy hiểm đấy. Nói dăm ba câu chúc tụng sau một bữa tiệc, khi không có các phóng viên báo chí ở chung quanh thì rất nên dùng nó; nhưng trong những trường hợp trang nghiêm, nó có thể gây nhiều sự rắc rối, bức mình lắm.

John Wilkes, nhà cải cách mà không tin ở công cuộc cải cách, đã khuyên nhà hùng biện: “Cứ liều lĩnh hết mức đi, cứ vui vẻ cực kì đi, nghĩ tới cái gì cứ nói ra hết đi”.

Tôi khuyên bạn đừng nên theo đúng lời đó. Trong một bài diễn văn, dùng lời đó có thể là dễ đọc đáo đấy, nhưng khó mà được hoan nghênh lắm.

Tuy nhiên, xét kỹ, lời của Wilkes có một phần rất đúng. Tôi nhận thấy rằng nhiều người, trong lúc chuyện phiếm thì lời lẽ rất tự nhiên trôi chảy, nhưng khi nói trước công chúng thì rất ngượng ngập. Ngược lại, nhiều nhà hùng biện được thính giả hoan nghênh nhưng viết văn lại rất nhạt nhẽo, chẳng ai buồn đọc. Một người có thể lanh lợi, lém lỉnh, có nhãn điện mạnh, nảy ra nhiều ý lạ, nhưng lại không thể thành một nhà văn có tài.

Hồi tôi còn trẻ, Loyd George là nhà hùng biện nổi danh, hơn hẳn những người khác. Ông ta như cảm được quần chúng, làm cho lòng mọi người bùng bùng lên. Vậy mà ông không bao giờ thành công lớn khi cầm bút. Một bộ óc vĩ đại, một trí tưởng tượng dồi dào, một tài hùng biện – những cái đó chưa đủ để thành một nhà văn. Viết văn cần có một thiên tư riêng.

Nghệ thuật nói chỉ cần tạo ảnh hưởng cấp thời trong một lúc thôi; nghệ thuật viết cần một cách luyện tập khác.

Nói trước công chúng là hành động. Nhà hùng biện là một người đóng trò. Bí quyết để thành công là dò đoán được tâm lí quần chúng.

Tôi không muốn bảo rằng như vậy bạn không nên thành thực. Trên sân khấu, khi đóng trò mà đào kép không thành thực thì khán giả không hoan nghênh.

Trên diễn đàn cũng vậy. Diễn giải phải thành thực. Phải tin những điều mình nói. Phải gọi những cảm xúc của thính giả. Điều nào mình đã tin là phải, mà lại còn cảm thấy rằng nó phải, thì nó mới có đủ sức mạnh lôi cuốn thính giả.

Và bây giờ tôi xin khuyên bạn vài điều thực tế.

Câu thứ nhất bài diễn văn của bạn phải như một luồng điện làm thính giả chú ý tới liền.

Đừng có những cử động vô ích, làm thính giả bức mình, cứ ngồi yên, đứng yên. Có làm cử động nào thì cử động đó phải tự nhiên. Đừng nhìn trong gương ở nhà mà tập trước các cử động.

Ráng thẳng được những chứng giật gân của bạn đi. Ráng diệt chúng cho kỳ hết.

Đừng đưa mắt lảo liêng nhìn hết chỗ này chỗ nọ trong phòng. Tốt hơn hết, nên lựa một thính giả nào đó như nói riêng với người đó.

Tôi đã theo cách ấy trong cuộc vận động ứng cử của tôi và tôi thấy có kết quả tốt. Thính giả mà tôi

lựa cũng chăm chú nhìn vào mặt tôi, và tôi có cảm tưởng rằng tôi có tài thuyết phục quyền rũ được người đó. Cuối bài diễn văn, ông ta là người vỗ tay lâu nhất.

Hôm sau, trong khi vận động cử tri, tôi gặp ông ta ngồi ở bậc cửa nhà ông ta. Tôi ráng thuyết phục nhưng thất vọng vì không làm cho ông ta cảm động được như trước. Bà vợ ông ở trong nhà bước ra, niềm nở tiếp đãi tôi và bảo:

“Ông nhà tôi điếc đấy, xin ông thứ lỗi cho”.

Thế là lòng tự cao tự đại của tôi hôm trước tiêu tan. Mặc dầu vậy bạn nên nghe theo lời khuyên của tôi, bạn nên nhìn thẳng vào mặt một thánh giả trong khi diễn thuyết.

Phải sửa soạn bài diễn văn ra sao? Mỗi người có một cách riêng. Tôi xin chỉ ra dưới đây một cách mà tôi thấy có nhiều hiệu quả nhất.

Chỉ nên tin ở sự làm việc, cương quyết làm việc thôi. Suy nghĩ cho kĩ về mỗi câu trong bài diễn văn. Sắp đặt các ý rồi ghi trên giấy những điểm chính mà bạn sẽ đem ra trình bày.

Nếu lí luận của bạn không sáng sủa, đưa tới một kết luận hiển nhiên, không thể khác được thì bạn đừng nên hi vọng thuyết phục được công chúng.

Khi đã sửa soạn kĩ bài diễn văn như vậy rồi, khi đã ghi bằng chữ lớn, dễ đọc những ý chính, sâu sắc nhưng vẫn tắt rồi, bạn dùng cái sườn đó làm cơ sở để tập diễn thử ở nhà. Nhớ kĩ, chỉ nên dùng nó làm cơ sở thôi, nghĩa là để tới khi lên diễn đàn thì tùy hứng mà diễn thành câu, chứ đừng nghĩ trước mỗi câu. Diễn văn của bạn nên uyển chuyển để tùy cơ ứng biến và có thể trả lời thánh giả được khi họ phản đối.

Tất nhiên, câu ứng khẩu không phải là câu đúng ngữ pháp nhất, hay nhất, nhưng chắc chắn là nó sinh động nhất. Mà chính những câu sinh động, chứ không phải những câu khô cứng, đúc sẵn, mới làm thánh giả cảm động để tiếp nhận ý kiến của mình.

Một bài diễn văn mà lời cực trau chuốt, trừ phi là do một bậc thầy viết ra, đã chết khô ngay trước khi đem ra đọc.

Tuy nhiên, phải học thuộc vài đoạn trong diễn văn, chẳng hạn đoạn mở và đoạn kết. Mở đầu bài diễn văn ta phải làm cho thánh giả chú ý tới ta liền, và cuối bài ta phải làm cho họ tán đồng ý kiến của ta.

Cho nên đoạn mở và đoạn kết phải nói cho lớn tiếng, văn phải có khí lực. Như vậy tôi không muốn bảo rằng đoạn giữa không quan trọng gì đâu. Nếu những lí lẽ ta trình bày ở đoạn giữa không vững thì đoạn mở có hay, đoạn kết có khéo cũng là vô ích.

Trừ phi đầu đề cho phép, bạn đừng nên kể một cố sự làm vui tai thánh giả. Thuật đó không chắc có kết quả đâu.

Nhưng nếu có cơ hội để xen vào một lời hóm hỉnh thì đừng nên bỏ lỡ, miễn là đừng có cái giọng khôi hài. Nếu đầu đề không quá nghiêm trang thì nên có giọng nhẹ nhàng vui vẻ.

Ngay cả những vấn đề rất nghiêm trang, mà trình bày một cách hơi nhẹ nhàng thì nhiều khi cũng có lợi.

Đừng nên trù tượng quá. Khi bạn thấy mình muốn sắp bay bổng lên chín tầng mây tư tưởng, thì bạn nên nhớ trở về mặt đất, bám chắc lấy nó: dùng những thí dụ, tốt nhất là trong đời sống hằng ngày, để so sánh, minh chứng cho lí lẽ của bạn. Cho thánh giả được vui!

Khéo giữ được sự chú ý của thánh giả như vậy, chưa nhất định là thuyết phục được họ đâu. Muốn thuyết phục họ thì lời lẽ của bạn phải thành thực, thẳng thắn.

Muốn lựa cách nào thì lựa, một thanh niên tập nói trước công chúng không thể nào thành công được nếu không chịu tổn công, kiên nhẫn luyện hoài cho tới thành thục. Một ông bạn tôi khi mới ra kinh doanh, có thói quen dự tất cả các buổi hội họp của ban quản lí, của các cổ đông, của các chính khách, với mỗi một mục đích là để có cơ hội nói trước công chúng. Thói quen đó rất tốt. “Phải rèn rồi mới thành thợ rèn”. Phải nói rồi mới thành diễn giả, mới biết cách thuyết phục người khác cho họ theo mình.

Nhưng, xin bạn coi chừng, nói khéo, nói dễ dàng không có nghĩa là nói tràng giang đại hải đầy nhé. Tránh cái thói nói huyên thuyên. Dù tầm thường tới mấy, người nào cũng ham được diễn thuyết lắm và khi có cơ hội thì nói thả cửa, chẳng cần để ai nghe cả, chỉ để mình nghe lấy lời mình thôi cũng thú rồi.

Và lúc đó con người cao quý tới mấy cũng làm cho công chúng chịu không nổi. Hạng người đó cần biết điều mình nói có lợi cho người khác không; họ nói, nói hoài nói huỷ, nói thật lâu, đã nói rồi, còn nói lại nữa.

Trong đời tư, chúng ta có thể tránh hạng đó được; nhưng trong đời công, đành phải nhẫn nhục chịu đựng họ vì họ có cái tài đặc biệt để được bầu làm chủ tịch các cuộc hội họp.

Coi chừng đây, các bạn trẻ. Đừng noi cái gương già miệng của họ. Bạn sẽ tránh được tật đó nếu trước khi bước lên diễn đàn, bạn nhớ mệnh lệnh có từ lâu đời này:

“Đứng lên! Nói! Im!”

Chương 12

CON ĐƯỜNG HẠNH PHÚC

Thành công có đem lại hạnh phúc không?

Nhất định là tự nó, nó không tạo được hạnh phúc. Tất cả đều tùy cách ta dùng nó. Thành công thì có quyền thế. Mà có khéo dùng quyền thế thì mới tìm được hạnh phúc.

Nhiều người lặp đi lặp lại câu ngạn ngữ: “Quyền thế làm hỏng con người” mà không chịu ngưng lại để suy nghĩ xem câu đó có lí không? Tôi cho nó là hoàn toàn vô lí. Một người thỏa mãn vì thực hiện được cao vọng của mình với một người thất bại thì ai có nhiều phần dễ bị hư hỏng hơn?

Sự hư hỏng thôi tha, tàn nhẫn thường thấy ở những kẻ ghét xã hội và ghét cả chính mình.

Tất nhiên tôi không chối cãi rằng con người thành công không bao giờ bị quyền thế quỵ rũ. Bị nó quỵ rũ nhiều cho nên lại càng phải coi chừng, chú ý tới cách mình đối đãi với những người ở dưới quyền mình để đừng ngăn trở những thiên tư của họ, làm mất cá tính của họ, đừng làm cho họ biến thành hạng tôi đòi, hạng múa rối để mình giật dây.

Quyền uy của mình đối với người nào đó càng lớn thì mình lại càng phải tránh những điều có thể làm thương tổn lòng tự ái của họ; nếu không thì là mắc một tội nặng lắm, (đã có lần tôi mắc tội đó).

Nhưng xét chung, tôi có thể nói chắc chắn rằng những người thành công ít hư hỏng hơn những người thất bại. Họ ít có lí do để làm hại ai và có nhiều lí do để làm điều thiện.

Một người thành công mà muốn sung sướng cần theo ba đức này: “công bằng, thương người và khiêm tốn”.

Đức thứ nhất buộc ta phải lương thiện trong công việc làm ăn hoặc trong hoạt động chính trị, phải tự nhiên có lòng muốn công bằng, yêu sự công bằng và nhất định thực hành các giao kèo, hiệp ước một cách đứng đắn, đúng từng chữ và đúng cả với tinh thần nữa.

Rất nhiều người tin rằng những người thành công đều là bọn vô lương tâm, vô sở bất vi. Lời đó chỉ là một nhận xét vu vơ.

Sự thành công không đủ chứng thực một cách chắc chắn giá trị đạo đức của con người, nhưng ít nhất nó cũng là một hòn đá thử vàng. Sở dĩ cho rằng vì phú bất nhân là vì người ta không xét sự thực, vội tin ý kiến của bọn thù địch những người thành công. Chỉ những người hợp tác với một người thành công mới biết rõ, phán xét đúng được người đó. Nếu họ khen người đó thì có lẽ là sự thực không tẻ lắm đâu.

Trái lại, người thất bại luôn luôn chắc chắn rằng đã chiếm được cảm tình của những người đã thắng mình vì mình không còn ngăn cản con đường của họ nữa mà sự thất bại của mình chính là một bằng chứng cho thành công của họ.

Đức thứ nhì, lòng thương người, đôi khi có vẻ như ngược lại với đức tính thứ nhất. Thực ra không phải vậy.

Có biết thương người thì mới có thể thực công bằng được. Một vị thẩm phán có lương tâm thì khi xử tội phải dùng tình thương xét từng trường hợp cá nhân một cho luật pháp bớt nghiêm khắc đi. Lòng thương người có thể giúp cho sự công bằng, nhưng cũng có thể biến thành nhu nhược mù quáng. Vậy trước khi dùng nó phải nhận định cho đúng xu hướng của mình đã, nếu mình vốn nhu nhược thì nên hãm bớt nó lại.

Nhưng có lẽ chẳng cần thận trọng như vậy vì loài người ít ai có sẵn tình thương lắm; phải luyện tập nó mới có được. Mà người thành công chắc chắn là người dễ luyện được nó hơn hết; vì khi bắt đầu kinh doanh, người đó đã chịu nhiều nỗi đau lòng, tàn nhẫn, bất công của kẻ khác, cho nên tự nhiên có cảm tình với những kẻ bị hắt hủi, chà đạp. Người đó lại biết rằng trong cái nghề của mình, biết đâu chừng chẳng có ngày cần được người khác cảm thông với mình mà xét một tình thế nào đó bằng một chút thương tình.

Có lẽ Shakespeare không nghĩ như tôi khi ông viết: “Lòng thương người gây được ân sủng cho người phân phát nó cũng như cho người được nhận nó”. Nhưng dù sao, lời của ông cũng rất đúng. Hễ thương người thì sẽ được người thương lại.

Nhưng ta thử xét xem thế nào là lòng thương người? Có lòng thương người không phải chỉ là muốn dừng lại, dừng quá lợi dụng thắng thế của mình. Nó còn phải cao hơn, rộng hơn như vậy. Nó là một tình cảm âu yếm xuất phát từ một tình cảnh chua chát, cũng như một bông hoa mọc trong một kẽ đá. Nó là tấm lòng cảm bội thâm thiết đối với một trật tự trong vũ trụ, và muốn làm một việc gì để cải thiện trật tự đó, và khi hành động như vậy, ta được hưởng một hạnh phúc thật trong sạch.

Trong tình thương người còn có lòng đại lượng và bác ái. Một người giàu không thiếu gì cách để tỏ lòng biết ơn của mình vì đã nhận được nhiều ân trạch của xã hội. Trên con đường đi tìm hạnh phúc, người đó không nên bỏ lỡ một cơ hội nào cả để giúp những người khác cũng đạt được hạnh phúc như mình.

Đức khiêm tốn là đức khó tập nhất. Hình như có cái gì neo chắc trong bản tính nhà kinh doanh và chống lại với đức đó. Trong công việc làm ăn, cơ hồ như vì phải chiến đấu, phải can đảm, phải chinh phục mà nhà kinh doanh dễ hóa ra ngạo mạn.

Chính tôi không dám nhận rằng tôi khiêm tốn; nhưng tôi có thể thú thực với bạn rằng khi tập có được ít nhiều cái đức đó, tôi thấy nó là nguồn gốc của hạnh phúc. Có nhiều thí dụ chứng minh rằng sự thành công và khiêm tốn không phải là không dung hợp được nhau. Sở dĩ nó khó dung hợp nhau được là vì “sự luôn luôn thoát khỏi mình” để tự nhận xét mình trong bất kỳ hoàn cảnh nào, y như có một cái “ta” đứng trước mặt ta mà nhìn ta, sự đó cơ hồ không thể có được; mặc dầu những người có cao vọng và tài đức thường thực hiện được.

Sau nhiều năm chỉ huy, ai mà chẳng có những thái độ độc đoán, điều đó rất dễ hiểu. Nhưng không

nên mù quáng, phải nhận rằng mình có tật đó và phải ráng tránh nó. Có lúc ráng sức mà thất bại đấy, nhưng đừng bao giờ bỏ cuộc chiến đấu với bản thân.

Có một hình thức khiêm tốn mà con người đã thành công phải tập luyện: họ phải tránh cái thói gièm pha, coi thường bọn trẻ nổi gót mình.

Tính tự phụ không thể tin ở những mầm non, không cho cơ hội thuận tiện để phát triển tài năng của họ là một thói xấu không tha thứ được: nó chỉ là một hình thức của lòng đố kỵ. Một người có tật đó thì không thể nào sung sướng vì tính ghen ghét là thói xấu tàn nhẫn nhất, làm cho ta đau khổ nhất.

Sự khiêm tốn cần thiết cho hạnh phúc.

Ngay những người thành công rực rỡ nhất mà thiếu đức khiêm tốn thì cũng mất phẩm cách, uy thế và không thoải mái về tinh thần. Họ làm cho những tình cảm không đẹp của họ lan ra chung quanh họ, và trong một không khí như vậy, lòng yêu đời không còn nảy nở được nữa.

Chương 13

ĐỪNG BAO GIỜ NGHỈ

Một người thấy người khác không ưa mình, đánh giá thấp mình. Đưa ra một đề nghị thì người ta vội gạt liền. Thấy có vẻ như không tìm được con đường của mình. Bị người khác rẻ rúng không quan tâm tới mình. Thế là xin thôi việc.

Sự xin thôi việc đó có hại cho quyền lợi của chính họ và cho quyền lợi của hãng. Người đó nên cứ tiếp tục làm việc và tìm những cách khác để cho người trên chấp thuận ý kiến mình. Nếu xin thôi mà hãng không cho thôi cố giữ lại thì địa vị của người đó ở trong hãng đã chẳng tăng mà chỉ giảm. Nếu dọa hãng xin thôi việc mà người ta chẳng cần gì mình, cho nghỉ liền, thì thôi, hết tranh đấu.

Cho nên tôi nói thẳng với bạn rằng: đừng bao giờ xin thôi việc. Phải đề phòng thái độ, tinh thần đưa tới một hành động như vậy.

Nhưng rút lui, không làm ăn nữa, lại là một thái độ khác hẳn thái độ trên. Người nào đã thành công rồi, cũng phải nghĩ tới cái lúc có thể sẽ phải rút lui.

Lời đó có vẻ như một lời khuyên ngoài miệng nhưng nó đáng theo đấy. Khi một xí nghiệp đã thịnh vượng và phát triển thì người ta nên nhường chỗ cho bạn trẻ. Nếu người già cứ ngăn cản bước tiến của bọn trẻ thì xí nghiệp không sao phát triển được.

Tôi đồng ý với Bacon về lời nhận xét này của ông: “Người già chống đối lại nhiều cái quá, thận trọng quá, hỏi ý kiến nhiều quá, ít chịu mạo hiểm quá, đôi ý mau quá và rất ít khi điều khiển công việc tới cùng, mới thấy hơi thành công là đã thỏa mãn rồi”.

Cho nên họ nên rút lui trước khi tinh thần suy nhược của họ làm hại cho công việc họ đã thực hiện được trong những năm tuổi trẻ.

Rút lui không phải là một cách tự phạt mình đâu, không phải là nhút nhát không dám chiến đấu, như con đà điểu rúc đầu vào cánh để khỏi nhìn thấy tai nạn, mà là một hành động khôn ngoan vì mình biết nhận rằng phải nhường bước cho bạn trẻ.

Nhưng không phải chỉ vì nghĩ tới cái lợi của bạn trẻ mà tôi khuyên các nhà kinh doanh đã thành công nên rút lui. Chính còn vì cái lợi của các nhà kinh doanh đó nữa. Không nên mong mỗi thành công hoài trong một lĩnh vực, vì hễ thành công hoài, không phải chiến đấu nữa thì chúng ta không còn hăng hái như buổi đầu nữa.

Thật là khó mà thuyết phục được một con người đã thành công chịu nghe lời đó. Họ càng thành công nhiều thì lại càng khó thuyết phục. Họ tự nhủ: “Không có lí gì mà đương thành công lại rút lui, không

có lí gì mà sau này không thành công như hồi trước”.

Ai cũng muốn bám lấy những cách làm việc cũ; xu hướng đó là tự nhiên, rất dễ hiểu. Có gì đâu, trước làm ra sao thì lại cứ tiếp tục như vậy, làm lại hoài như vậy. Của cải, quyền thế trên đời, cứ tha hồ mà chiếm, và muốn chiếm thêm mỗi ngày một ít thì chỉ cần dùng những tài đức trước kia mình đã khó nhọc tập được nhưng bây giờ đã thành một thói quen, chẳng khó nhọc gì cả mà còn vui nữa! Nếu bỏ việc kiếm tiền đó đi, thì đời sẽ buồn biết mấy! Bọn thanh niên còn thành công thì có lí gì người già kinh nghiệm như mình lại thất bại được.

Lí luận như vậy là sai.

Trong một lĩnh vực, sự thành công hoài là điều rất hiếm. Người chỉ huy công việc có thể không còn tinh thần uyển chuyển như trước nữa, không nhận định được đúng đắn giá trị của các yếu tố trong những điều kiện mới nữa. Sự thắng lợi đã thành một thói quen, không cần phải thực sự chiến đấu nữa, do đó trí óc nhụt đi.

Nhưng xin bạn đừng hiểu lầm tôi. Khi tôi ân cần khuyên bạn nên rút khỏi công việc kinh doanh, tôi không có ý bảo phải bỏ đời sống hoạt động đi đâu. Trái lại, tôi muốn nói rằng bạn nên đổi công việc. Bạn nên lựa một lĩnh vực hoạt động khác trong đó bạn có thể tỏ rằng bạn còn đầy đủ khả năng. Vì sự thay đổi hoạt động làm ta trẻ lại.

Tôi đã sống bốn đời sống khác nhau. Trước hết tôi ở trong ngành ngân hàng và gây dựng được nhiều công việc kinh doanh lớn về Koyd tài chính. Rồi tôi bước vào chính trường, giúp việc ông Loyd George. Ra khỏi chính trường, tôi sáng lập nhiều tờ báo. Sau cùng ngành hoạt động thứ tư của tôi, thời gian tuy ngắn ngủi, nhưng có liên quan tới lịch sử hiện đại: tôi làm Bộ trưởng trong Nội các Churchill, giữ việc sản xuất phi cơ.

Lần cuối cùng đó, tôi làm cho chính phủ không phải với tư cách một chính khách. Trái lại, hồi đó tôi tuyệt nhiên không quan tâm gì tới chính trị cả. Những người cộng sự với tôi đều là những nhà kĩ nghệ; họ hợp tác với tôi chỉ để sản xuất phi cơ.

Thời đó có nhiều phi công nhưng thiếu phi cơ. Sự sống còn của quốc gia tùy thuộc tài năng của chúng tôi có chế tạo được đủ phi cơ cho họ không.

Chúng tôi không thể để cho các chính khách – dù họ quan trọng tới đâu – ngăn cản con đường của chúng tôi được. Chúng tôi xô họ ra. Chúng tôi phải nhảy đại xuống nước, cứ bắt tay vào việc. Nhờ vậy mà chúng tôi động viên được tức thì một số thợ cần thiết và tìm được đủ nguyên liệu, dụng cụ mặc dầu bị kẹt, bị cản trở.

Đặc biệt là chúng tôi phải tranh đấu với vài ông lớn trong quân đội chưa hề dự một trận đánh nào, chẳng biết gì về thực trạng trên chiến trường cả mà điên cuồng chống đối chúng tôi, làm cho công việc của chúng tôi thêm khó khăn. Chúng tôi bất chấp họ, nếu có thể được. Nếu họ chống cự thì chúng tôi tấn công lại một cách đích đáng.

Mục đích duy nhất của chúng tôi là làm thỏa mãn những nhu cầu trên chiến trường, mà lúc đó trong xưởng chỉ còn có ít chiếc phi cơ. Thế mà chẳng bao lâu, số phi cơ chúng tôi sản xuất nhiều hơn số phi công được huấn luyện có thể hoặc muốn lái phi cơ ra mặt trận.

Tóm lại chúng tôi có nhiều phi cơ hơn phi công.

Tôi có vui không trong thời gian sống mãnh liệt với nghề thứ tư của tôi đó? Nhất định là vui rồi. Nhưng vài kẻ cộng tác bất lực trong bộ và những kẻ mồm mép biện hộ cho họ thì chẳng vui chút nào cả.

Trong mỗi nghề của tôi, tôi đều được thỏa mãn và sung sướng thấy mình trẻ lại. Và hiện nay tôi

đương kiêm một lĩnh vực hoạt động mới khác.

Khi thay đổi hoạt động, khả năng của mình tăng tiến lên chứ không suy giảm đâu. Chúng ta lại bắt đầu một cuộc đua khác và dùng tài năng của mình vào những công việc khác để giải quyết những vấn đề mới.

Tôi khuyên bạn dùng sức vào một công việc hoàn toàn mới, cần chiến đấu chứ không phải một công việc an nhàn.

Vậy công việc bạn sẽ lựa phải là một công việc chủ yếu, kích thích ý thức trách nhiệm bắt bạn nghỉ ngơi, suy nghĩ, tính toán. Tóm lại nó có thể đem lại cho bạn thắng lợi mà cũng có thể gây tai hại, làm cho bạn suy sụp, nó bắt bạn phải để hết thì giờ, tâm trí vào nó.

Chỉ nhờ cách đó mà ta có thể tránh được lời chê bai nghiêm khắc của Bacon khi ông nhận xét người già. Chắc chắn là nhờ cách đó mà ta khỏi buồn chán.

Một sự thay đổi như vậy làm cho ta khoan khoái lắm; nhưng phải có trải qua rồi mới nhận thức đúng được cái lợi của nó.

Người nào có nhiều tài năng, khi rút lui khỏi một ngành hoạt động rồi cũng có thể kiếm được một công việc khác hợp với cá tính của mình. Có người – trường hợp này hơi hiếm – nghiên cứu một môn khoa học hay nghệ thuật và thấy thích thú trong công việc đó. Nhưng đối với phần đông thì một nhiệm vụ công ích có lợi hơn cả. Điều đó cũng rất tự nhiên. Làm chính trị, làm báo, lãnh đạo một cơ quan từ thiện đều là những hoạt động cần một thứ kinh nghiệm như nhau mà thứ kinh nghiệm này là thứ nhà doanh nghiệp đã học được.

Những người có được thứ kinh nghiệm và khả năng đó mà ra giúp nước thì thực có lợi cho quốc dân. Đời sống công cộng cần sự hợp tác của những người biết rõ cuộc sống sinh động.

Tôi không có ý đề cao người già đâu. Mà giả sử tôi có ý đó thì bất kì ai cũng có thể dẫn lời này của Tiến sĩ Johnson để bắt tôi phải im lặng: “Không cần ai chứng thực cho tôi rằng hồi mười chín tuổi tôi thật sung sướng”. Người nào cho tuổi già là sung sướng tuyệt trần nên nhớ lại lời đó.

Nhưng mặc dầu tuổi già có nhiều cái bất lợi thì ta vẫn có thể làm cho nó nếu chẳng hóa vui thì cũng chịu được. Tất cả đều tùy cách ta bước vào cái tuổi đó ra sao.

Không lí gì mà người già lại không tìm cách giúp ích người đồng thời của mình. Nhiều người già vẫn còn làm được những việc rất có lợi cho xã hội. Ít nhất họ có ưu điểm là đã có ít nhiều kinh nghiệm về đời.

Tôi không bảo rằng kinh nghiệm có thể thay được mọi cái khác trong đời sống. Có kinh nghiệm lại cần phải có ý muốn tiến cho kịp thời nữa. Một người đã thành công cách đây ba bốn chục năm không nhất định là còn thành công nữa. Những người đương tiếp tục kinh doanh hoặc muốn bỏ ngành cũ mà hướng qua một ngành hoạt động mới phải nhớ kĩ câu tôi vừa nói.

Chúng ta đều tiếc nhớ thời đã qua. Nhưng nếu không nhận ra được rằng vài phương pháp nào đó đã lỗi thời, hoặc hoàn cảnh xã hội đã thay đổi, thì là hủ hóa rồi. Những kẻ thấy cái gì mới cũng chê bai thì tuy còn sống mà cũng như chui vào quan tài rồi vậy.

Già mà vẫn giữ được tinh thần niên thiếu thì tuổi già còn có được nhiều cái vui, mà chính mình cũng có thể giúp ích được nhiều cho đời. Nhưng muốn vậy phải biết sớm bỏ những hoạt động cũ quen thuộc của mình đi mà tìm những hoạt động mới.

Một số người chẳng những rút lui khỏi công việc làm ăn, mà còn muốn bỏ hết cả mọi hoạt động. Họ bất bình hỏi tôi: “Định bắt người ta làm việc mãi sao? Chưa tới tuổi nghỉ ngơi ư?”.

Tôi đáp: “Phải làm mới được phép nghỉ chứ. Phải làm việc tới ngày nhắm mắt. Và lúc nhắm mắt mới là lúc nghỉ. Một người đã dùng tất cả khả năng của mình để giúp đời thì không khi nào tự hỏi chết rồi sẽ ra sao?”

“Sau cùng khi nào tới lúc con được nghỉ ngơi thì con đừng sợ gì cả: phải, con cứ nằm xuống rồi giấc ngủ sẽ êm đềm tới”.

Đó là niềm ai ủi của tuổi già.

Nhưng khi còn trẻ, có ai hơi đâu mà nghĩ tới điều đó. Tôi viết cuốn này để giúp bạn trẻ; tôi nhắc lại, tôi nói chuyện riêng với họ đấy.

Tôi khẩn khoản năn nỉ họ lao đầu vào cuộc chiến đấu lớn lao của đời sống, và đừng bận tâm về những vấn đề tôi đem ra bàn trong chương trình này; nếu có muốn suy nghĩ về nó thì ít nhất phải đợi tới lúc thành công rồi đã.

Ngày nay không có một trở ngại nào trên con đường thành công mà một ý chí cương quyết không thắng nổi.

Thanh niên nào can đảm và có khả năng là đã có sẵn trong túi chìa khóa để thành công rồi.

Thế giới kinh doanh và tài chính, một thế giới mệnh mông đang chờ đợi họ đấy.

Dù tôi chỉ đem lại cho một người thanh niên cái ý muốn xông pha vào con đường đưa tới thành công thì tôi cũng đủ mãn nguyện rồi, và viết cuốn sách này tôi đã không đến nỗi làm một việc vô ích.

Chương 14

LUÔN LUÔN CÓ MỘT CHỖ ĐÚNG CHO NGƯỜI CƯƠNG NGHỊ VÀ NGƯỜI CƯƠNG NGHỊ TẠO ĐƯỢC CHỖ ĐÚNG CHO NHIỀU NGƯỜI KHÁC

Học kỹ nghệ của bạn đi thì bạn sẽ có kiến thức. Có tài trí và sống đậm bạc thì bạn sẽ giàu. Biết điều độ và thiết thực thì bạn sẽ mạnh khỏe. Thường có đạo đức thì bạn sẽ sung sướng. Sống như vậy, bạn sẽ có nhiều hi vọng nhất để đạt được mục đích của bạn.

Benjamin Franklin

Sau khi suy nghĩ và vì đã có nhiều kinh nghiệm trong những việc liên quan tới tiền bạc, nên tôi quyết định viết thêm chương này nữa mà từ hình thức tới nội dung đều hơi khác những chương trên. Hầu hết là những tư tưởng của một người già, nhưng tôi mong rằng tuổi thanh niên và trung niên đọc cũng có lợi.

Kiểm được nhiều tiền là giấc mộng của nhiều người. Ý muốn đó rất tự nhiên, cũng như ý muốn ăn hay muốn tiêu khiển.

Chúng ta không nên làm nản lòng những người có ý muốn thành công chính đáng đó. Trái lại nên giúp đỡ tham vọng đó mới phải.

Cuốn giáo lí đại cương của Giáo đường Ecosse khuyên ta nên khuyến khích “cái ý muốn chính đáng kiếm tiền và sinh lợi ở trong lòng chúng ta và người khác”. Cũng cuốn giáo lí đó cấm ta “không được làm cái gì ngăn cản một cách bất công sự gia tăng của cải của ta hoặc của người khác”. Nói cách khác là muốn làm trọn bổn phận công dân chúng ta phải là những y sĩ giỏi, kĩ sư giỏi, luật sư giỏi, và những người kiếm tiền giỏi, nếu chúng ta thích ngành kinh doanh.

Vài vị giáo trưởng tuyên bố rằng nếu chỉ nghĩ tới tư lợi của mình thôi thì sẽ phải chịu một cảnh cô độc ghê gớm. Chính những vị đó còn chỉ trích chủ nghĩa cá nhân, tuyên truyền cho một nền kinh tế kế hoạch hóa và bênh vực một sự bình đẳng với ý nghĩa là mọi người đều nghèo khổ như nhau.

Trong cuốn sách mỏng này tôi không có tham vọng chứng minh rằng kiếm tiền là hình thức cao đẹp nhất của phẩm hạnh con người, nhưng tôi đã ráng chỉ cho bạn thấy rằng kiếm tiền là một mục đích đáng cho ta lựa chọn.

Nếu ta gây dựng được một tài sản lớn lao thì ta có thể giúp ích được cho người khác, miễn ta có đủ khả năng, và như vậy chỉ có lợi về vật chất và tinh thần cho ta thôi.

Một người có ích cho quốc gia, hi sinh cho cái lợi của xã hội, đáng được khen ngợi, đó là một điều tự nhiên và công bằng. Vì ngoài cái vui thấy lương tâm mình được thỏa mãn, người đó chỉ còn được nhận cái phần thưởng đó của quốc dân thôi.

Hiển nhiên rằng dám đảm đương trách nhiệm trong thương mại và kỹ nghệ mới có thể gánh vác việc nước được. Vì vậy mà tất cả những luật thuế khóa trên thế giới đều nhắm vào những phần tử kiếm được tiền, giàu cũng như nghèo. Nghèo cũng phải chịu những sắc thuế trực thu và gián thu.

Và lại khi người ta bắt đầu kiếm được tiền, đạt được những mục tiêu, người ta đã nhắm thì người ta thấy thỏa mãn, được hưởng cái vui leo lên một bậc thang cao hơn, thành một nhân vật quan trọng ít nhiều trong xã hội.

Còn như nếu không thành công, mặc dầu là lỗi tại mình, thì ít nhất người ta cũng được lợi về phương diện tinh thần vì đã chịu khó tập trung tư tưởng, quyết định rồi hành động.

Tôi biết rõ rằng thời nay người ta hay chỉ trích hạng giàu có. Chỉ vì hạng đó chịu một mình gánh cái nguy hiểm điều khiển một xí nghiệp lớn hoặc một công vụ rất quan trọng mà người ta không coi là ân nhân của xã hội nữa. Nhưng tôi cho rằng từ hồi loài người có tin sử tới nay, hạng người đó thời nào cũng bị chỉ trích và xuyên tạc.

Người ta có thể tha hồ chỉ trích các ông vua kinh doanh: Ford, Andrew Carnegie, John D. Rockefeller¹. Và người ta đã nói nhiều về họ rồi. Nhưng sự chỉ trích không được công bằng: hoặc là do không biết rõ ba ông đó, hoặc là do ghen ghét, có khi chỉ do lòng thù hận sự giàu có và thế lực.

Riêng tôi, tôi ngưỡng mộ ba nhân vật quan trọng nhất của lịch sử kỹ nghệ Mỹ đó và tôi cho rằng họ có công lớn vì đã giúp nước họ có một sức mạnh đủ để đương đầu với nghịch cảnh khi quân Nhật tấn công Trân Châu Cảng.

Nhưng người ta sẽ hỏi tôi, thời này thanh niên còn có thể noi gương Ford hoặc Carnegie được không?

“Những nhà đại tư bản đó đã làm giàu vào cái thời mà còn có những biên giới mới để vượt, những đất đai để khai phá. Bây giờ nơi nào người ta cũng đã tới lập nghiệp, khai phá hết rồi. Mà thuế má thì cao, làm sao có thể làm giàu như hồi xưa được nữa?”.

Những lời đó là những lời thất vọng. Sự thật khác hẳn. Vẫn còn nhiều biên giới chưa ai vượt, vẫn còn nhiều lĩnh vực mới chưa khai phá.

Huân tước Birkenhead diễn thuyết ở trường Đại học Glasgow, tuyên bố: “Thế giới luôn luôn tặng nhiều cơ hội thành công rực rỡ cho những người gan dạ có đường gươm tuyệt hảo”.

Những nhà luân lý ít kinh nghiệm mà lại tự cao tự đại có thể viện ra nhiều lý lẽ để chỉ trích quan niệm duy vật đó. Nhưng không thiếu gì người khen quan niệm đó, mà khen là phải.

Ta thử xét sự biến đổi trong các điều kiện sinh hoạt, những cuộc cách mạng mà tôi cho là kinh động nhất từ một thế kỷ nay, một thế kỷ đầy biến chuyển và tiến bộ.

Tìm cách dùng năng lượng của mặt trời, năng lượng của thủy triều và gió; đó là cả một lĩnh vực mở

rong cho các thanh niên có tinh thần chinh phục thiên nhiên và thể giới của thể hệ chúng ta và có lẽ cả những thể hệ sau nữa. Những cái pin chạy bằng sức nóng mặt trời sẽ được dùng trong các nhà máy điện. Rồi ngành điện tử, ngành động cơ và rất nhiều ngành khác đang phát triển, tôi không sao kể tỉ mỉ hết được, vẫn đợi các thanh niên gan dạ đấy.

Khi một người đã hoàn thành một phát minh rồi thì phải dự bị để tiến trên con đường hi sinh mà các nhà phát minh trước họ đã trải qua. Trước hết phải sẵn sàng để làm việc vất vả. Kipling bảo: “Phải làm việc một cách vui vẻ nhưng phải làm việc không ngừng”.

Lời khuyên đó có giá trị, nhưng đừng quá theo đúng những tiếng “một cách vui vẻ”.

Làm việc là một thói quen cũng như hút thuốc, và ta dễ dàng luyện được tập quán tốt đó.

Tôi nghĩ cần nhắc lại rằng sức khỏe là điều kiện cần thiết và chỉ tùy thuộc ở ta thôi. Cũng có những lệ ngoại nhưng hiếm lắm.

Xét quanh ta, khi mới sinh ra, ai cũng mạnh khỏe và lớn lên, ai cũng có thể giữ gìn sức khỏe được nếu biết điều độ. Phải tập thể dục, phải vận động; như vậy không nhất định là bạn phải chơi những trò thể thao, nhưng ít nhất trong đời sống hằng ngày cũng phải vận động các bắp thịt.

Sức khỏe trước hết là một tâm trạng. Chân lí căn bản của phái Christian Science, tức chân lí: giữ sức khỏe bằng đức tin, có phần đúng đấy.

Những phép màu ở Lourdes là do đức tin chứ không phải là một hiện tượng cộng đồng ảo giác đâu.

Sau cùng tôi phải nói về giá trị căn bản của óc phán đoán, mà ta có thể luyện tập được. Muốn phán đoán ít nhất ta phải căn cứ một phần vào sự thực. óc phán đoán như một dấu hiệu ở phi trường mà phi công phải bắt bằng vô tuyến điện dù gặp mưa, bão hay tuyết. Phải tập tành lâu và tập trung tư tưởng mới có được óc phán đoán.

Chỉ nhờ thử nghiệm và loại dần những lầm lẫn đi mà ta đạt được hiệu quả.

Chắc có nhiều bạn trẻ nghe tôi nhắc hoài những lời khuyên phải giữ sức khỏe, phải chăm cùi làm việc, thấy chán tai và bực mình hỏi tôi: “Thế thì phải làm gì để thực hiện được những việc lớn?”

Có một việc mà ai cũng có thể làm được là tìm hiểu đời sống những người đồng thời với mình. Ta nên suy nghĩ về cách thức hành động của những người đã mở đường ở chung quanh ta.

Những gương sáng mà tôi sẽ kể dưới đây là do kinh nghiệm và những cuộc tiếp xúc của tôi, hết thấy đều rút trong đời sống, chứ không phải trong sách vở.

Tôi đã nói về những danh nhân như Carnegie, Rockefeller, Ford. Bây giờ tôi muốn kể tên hai người, một người rất thân với tôi, một người nữa tôi được biết khá nhiều. Và tôi có thể nói thẳng rằng hai người đó đã đóng một vai trò quyết định trong đời làm ăn của tôi.

Trước hết là ông Arthur Vining Davis, một người mà tôi đã được tiếp xúc hai lần để thương lượng về công việc kinh doanh.

Hiện nay ông Davis đã tám mươi tám tuổi và vẫn còn giữ chức Tổng Giám đốc Công ty Nhôm của Mỹ: mới đầu công ty rất nhỏ, và ông đã gắng sức suốt đời để phát triển nó thành công ty vĩ đại.

Đành rằng ông gây dựng được sự nghiệp nhờ sản xuất nhôm, nhưng ông cũng đã thành công trong nhiều lĩnh vực khác nữa. Ông hùn vốn trong ngành canh nông, trồng hoa, sản xuất sữa... Tôi không biết rõ ông đã bỏ vốn vào bao nhiêu hãng nhưng tôi biết rõ rằng tám mươi tám tuổi mà ông còn kiểm soát một ngân hàng. Ông có một công ty ở quần đảo Bahamas (cách bán đảo Florida độ ngàn cây số).

Ông có nhiều đức tốt, nhưng đức lớn nhất là làm việc không nghỉ; không rút ra khỏi một công việc kinh doanh nào cả, không bỏ dở bao giờ, mà càng già hoạt động của ông càng mở rộng ra. Chính sách

của ông là không bao giờ thu hẹp công việc lại, cứ khuếch trương mãi.

Lần đầu tiên tôi gặp ông cách đây khoảng năm chục năm, hồi đó ông là một thanh niên mới ba mươi tám tuổi. Mà tôi cũng còn trẻ, làm Chủ tịch Công ty Montreal Trust Company. Khi thành lập xí nghiệp nhôm trên sông Saguenay ở Canada, ông yêu cầu công ti tôi giúp đỡ về phương diện đất đai và thủy điện.

Từ đó tôi thường gặp lại ông; và năm 1931 giữa thời kinh tế khủng hoảng, tôi thuyết phục ông hùn vốn mua một xí nghiệp sản xuất giấy báo. Bốn chúng tôi cùng bỏ vốn, trong số đó có Ngân hàng Hoàng gia Canada.

Gặp ông từ hồi ông mới bắt đầu thành công, tôi đã có lòng quý tinh thần của ông mà truyền thông kinh doanh ở Mỹ đã tạo nên; và tôi cảm thấy rằng con người dễ thương đó sau này thế nào cũng nổi danh trong giới kỹ nghệ.

Nhưng lúc đó tôi không ngờ rằng sau này khu các hoạt động của ông lại mênh mông và đa dạng như vậy. Mặc dầu những hoạt động đó chứng tỏ rằng câu tục ngữ này đúng; “Đừng đặt chung tất cả số trứng của mình vào một cái rổ”; tôi do kinh nghiệm bản thân cho rằng trái lại nên: “Cứ đặt hết số trứng của mình vào chung một cái rổ – rồi coi chừng kỹ cái rổ” như Mark Twain đã nói.

Những người muốn thành công cũng có thể rút được một bài học hay khi nghiên cứu đời sống của Tòng Nam tước James Dunn. Ông sinh tại châu thành nhỏ Bathurst, trên sông Nipisiguit ở phía bắc Tân Brunswick, mất hồi tám mươi hai tuổi.

Mẫu thân ông, góa bụa, cho ông theo học luật tại một trường đại học danh tiếng. Kiến thức của ông không rộng lắm, vì hồi trẻ ông không được học ban cổ điển; ông chỉ được học ba năm ở trường luật, nghỉ hè lại phải làm việc để sinh nhai.

Vậy ông bắt đầu vào đời, trong tay chỉ có mỗi bằng cấp luật học. Ông đầy đủ sức khỏe, có một sức làm việc dị thường và phát triển óc phán đoán của ông trong khi nghiên cứu các hoạt động, biến chuyển của các thị trường chứng khoán.

Tôi không muốn chép lại đầy đủ tiểu sử ông, chỉ rắng trình bày bí quyết trong đời ông thôi.

Ông hiểu rằng phải tạo lập một nền kỹ nghệ luyện kim ở miền Tây Canada, và ông cảm thấy muốn vậy phải cần nhiều nguyên liệu kể cả than và quặng sắt. Và đây là điều ta có thể học được ở ông. Ông gặp nhiều trở ngại lớn lao, những nỗi lo lắng, bức mình vô tận, những khó khăn tưởng như không vượt nổi sự thờ ơ của các ngân hàng vì họ không hiểu nổi công việc của ông quan trọng đối với sự thịnh vượng của quốc gia như thế nào. Ông kiên nhẫn chịu đựng và không từ bỏ con đường mà ông đã tự vạch cho mình.

Can đảm, đã tin điều gì thì hiến thân suốt đời cho điều đó các bạn trẻ tìm hiểu đời ông nên chú ý và suy ngẫm về điểm ấy – và rốt cuộc ông thắng được mọi trở ngại, dựng được những lò đúc thép mà gần như là một mình ông điều khiển lấy, trường hợp đó có lẽ là độc nhất trên thế giới.

Tới khi ông quá cái tuổi chỉ huy lấy mọi việc rồi, ông vẫn thích đảm đương trách nhiệm.

Ngày ông làm lễ sinh nhật lần thứ bảy mươi một là ngày ông xông vào một ngành hoạt động mới: ngành xây dựng. Suýt nữa thì việc thất bại vì bệnh đau nhói ở ngực làm cho ông nằm liệt giường, hấp hối trong nhiều tuần lễ. Nhưng một người như ông đâu có chịu vì vậy mà rút lui về dưỡng già.

Tất nhiên ông James Dunn lạc quan và rất tin ở mình. Sức hoạt động của ông mạnh mẽ là nhờ ông can đảm và tự tin. Vì vậy mà ông đóng một vai trò tích cực trong sự trị bệnh của ông.

Ông đòi kiếm một cổ văn về y khoa có tài và ông đề ý nhận xét mọi chi tiết trong sự phục hồi sức khỏe của ông.

Ông muốn rằng viên y sĩ và ông cùng tìm phương hướng, ý kiến của ông và của y sĩ phải được coi trọng ngang nhau, chứ không chịu giữ thái độ tiêu cực, để mặc y sĩ quyết đoán.

Ông không khi nào chịu để các y sĩ bảo sao nghe vậy; các bệnh nhân giàu có thường có thói quá tin ở các nhà chuyên môn, thành thử có hại cho cả hai bên.

Ông bảo trời sinh ra ông để sống trăm tuổi và ông dùng lòng tin và gia sản của ông để thực hiện câu châm ngôn cổ này: “Cứ hành động như thể mình sẽ sống hoài, đừng bao giờ nghĩ mình phải chết cả”.

Đời của ông James Dunn là bằng chứng mạnh nhất để bác bỏ ý kiến của những kẻ cho rằng tinh thần kinh doanh là tinh thần riêng của bọn trẻ. Vì tới tuổi già ông còn thực hiện được phần lớn lao nhát trong sự nghiệp của ông.

Sau ngày lễ sinh nhật lần thứ bảy mươi một đó, ông dựng lên nhiều công trình hơn tất cả thời trước của ông.

Chẳng những ông kiếm được nhiều tiền mà còn biết hưởng nó; đời ông thực có ích cho quốc gia.

Tôi biết rõ giới chính khách Anh, cả giới chính khách Mỹ và Canada nữa. Nhưng chỉ ở Anh người ta mới thấy những tấm gương nổi bật nhất, lí thú nhất trong giới đại doanh nghiệp, thấy những người hể làm ăn là thành công và đem tất cả thì giờ để mưu việc công ích.

Sở dĩ ở Anh có nhiều nhà kinh doanh giúp việc nước trong chính quyền, nguyên do chính có lẽ tại xứ đó những người giàu có dễ được tham gia các cơ cấu chính trị.

Thánh Kinh bảo ta rằng một người giàu có lên Thiên đường cũng khó như một con lạc đà chui qua một lỗ kim. Đoạn đó đã được nhiều người giải thích, mỗi người theo một cách, nhưng đa số đều chống lại sự làm giàu. Tôi thì từ trước tới nay vẫn giải thích nó theo cách mà tôi cho là rộng rãi. Một phú ông hay một tên lang thang, vô gia cư, một chú thợ thiếc, một thợ may đều có thể vào Quốc hội một cách dễ dàng như nhau.

Chẳng hạn trường hợp Huân tước Halifax, đại sứ Anh ở Mỹ trong thế chiến vừa rồi. Đành rằng ông được hưởng gia tài của tổ tiên, nhưng ông đã biết lợi dụng các cơ hội tốt. Ông ngồi ở Quốc hội khá lâu rồi làm Phó vương ấn Độ, rồi trở về chính trường, làm Bộ trưởng Ngoại giao trong nhiều năm. Ông có thể sống an nhàn, không lo lắng gì cả, vậy mà ông vẫn quyết tâm lo tính việc nước.

Có nhiều nhà kinh doanh muốn được tham gia chính quyền để giúp nước, nhưng ít người có cơ hội. Dù không có cơ hội thì nhà doanh nghiệp cũng phải thiết tha lưu tâm tới bộ máy chính quyền. Đó là bổn phận của họ.

Một nhà doanh nghiệp muốn thành công về chính trị phải học nghệ thuật thuyết phục, vì nghệ thuật đó là lá bài quan trọng nhất của chính khách trong một chính thể dân chủ. Luôn luôn người đó phải nhớ rằng: trong chính thể hoàn hảo nhất đó, giải pháp dung hòa lúc nào cũng có thể thực hiện được. Người đó phải tìm cách cải thiện những nhược điểm trong bộ máy chính quyền.

Người đó phải suy ngẫm về cuộc đời chính trị của Franklin Roosevelt, một vị tổng thống có một chính sách sáng suốt mà vẫn giữ được sự tán thành của mọi người. Ông biết làm cho các cuộc tranh luận về nguyên tắc dịu bớt đi để cho ý kiến của chính quyền được phần ưu thắng.

Đời Roosevelt sẽ là đề tài cho cả ngàn cuốn sách, hiện nhiều cuốn đã in rồi và nhiều cuốn khác đương soạn. Tôi muốn góp một phần khiêm tốn vào việc soạn tiểu sử của ông.

Việc xảy ra tháng Năm năm 1943 ở Shangrila, nơi nghỉ mát của Tổng thống ở giữa rừng trên đồi Maryland, một nơi hẻo lánh rất xa các đường quốc lộ và những nơi đông đúc thị dân. Ngôi nhà rất giản dị, cất theo kiểu boonggalô, có một phòng tiếp khách rộng trưng bày sơ sài và một phòng tắm nhỏ, lạnh lẽo, cửa không có chốt, cho khách khứa.

Phía trước là một cái cổng xây theo kiểu mà người ta thấy ở Tân Brunswick, quê hương của tôi. Roosevelt ngồi ở một góc trong ngôi nhà giản dị đó, giữa hai cửa sổ, một cái ở bên trái một cái ở bên phải, trong căn phòng sáng sủa và gió lộng. Vì ông có tật, nên ông bám chặt vào chiếc ghế dựa của ông.

Churchill nắm được một cơ hội, yêu cầu ông gửi thêm quân đội và quân nhu qua mặt trận châu Âu. Thực khó nghĩ cho Roosevelt. Mỗi lần Churchill yêu cầu như vậy, Tổng thống đều trả lời rằng phải để cho ông một thời gian rồi mới quyết định rằng phải để cho được vì ông còn phải hỏi ý kiến các nhân viên trong Bộ Tổng tham mưu Hoa Kỳ đã.

Ông không ngớt tìm cách lảng qua chuyện khác, bàn về những vấn đề quan trọng hay không quan trọng, nhưng Churchill cũng không vừa, luôn luôn trở lại chuyện xin thêm quân đội và quân nhu. Sau cùng, để tự vệ, Tổng thống lấy tập tem của ông ra làm bộ coi. Churchill hỏi ý kiến của ông về vài đề nghị, tổng thống không đáp mà nói chuyện tem.

Sau cùng, Churchill thất vọng lại ngồi trong một góc tối ở phòng bên.

Tổng thống thấy nhẹ hẫng người, đặt cuốn album tem xuống và nói chuyện vui vẻ thân mật về mọi vấn đề.

Ông kể lại thời kì ông ở Luân Đôn, nói về chiến tranh 1914- 1918, về viên chủ bút quá cố Edward Bok của tờ báo phụ nữ Ladies's Home journal, về những dự định của ông khi về hưu. Ông muốn làm Viện trưởng một viện đại học. Ông cũng có thể làm vua quần đảo Acores vì dân Bồ Đào Nha ở đó muốn dâng ngai vàng cho ông. Ông kể tất cả những chuyện đó bằng một giọng rất hóm hỉnh.

Ông chuyện trò vui vẻ, bất thiệp, và ông rất siêng năng lo việc nước. Không khi nào ông trốn tránh trách nhiệm và ông có nhiều ý mới lạ khi đưa ra các giải pháp.

Đời ông Roosevelt không có vẻ truyền thuyết như kiểu: một chú bán báo mà leo lên được ghế tổng thống. Ông sinh ra trong nhung lụa để sống trong cảnh phú quý.

Chắc chắn rằng một phần những sự chống đối ông đã gặp, một phần những nổi oán hận ông đã gây ra do lẽ người ta không coi ông là một chính khách có tinh thần dân chủ mà cho rằng ông mị dân. Nếu vị Tổng thống thứ ba mươi hai của Hoa Kỳ đó sinh trong một cái chòi của hạng bầy thú ở Bắc Mỹ thì người ta đã không chỉ trích ông nhiều như vậy đâu.

Chuyện một vị Tổng thống khác cho tôi hiểu tình đời hơn. Tôi không thấy thí dụ nào thích hợp hơn là trường hợp Andrew Jackson, một vị trong số cả chục vị Tổng thống Hoa Kỳ hồi nhỏ bần hàn.

Một hôm ông ngỏ lời trong một cuộc họp quan trọng ở Washington, ông kể lại đời chính trị của ông trong công việc lập pháp. Trong đám đông có tiếng la lên: “Từ tên phó may lên ghế tổng thống!”

Ông bình tĩnh đáp lại:

“Có vài người chê tôi trước đã làm thợ may. Điều đó đâu có làm cho tôi xấu hổ vì khi tôi làm thợ may, tôi nổi tiếng là một thợ may giỏi, bán những y phục cắt khéo; tôi không khi nào sai hẹn với khách hàng và luôn luôn làm vừa lòng họ”.

Các nhà kinh doanh trong lớn xí nghiệp hiểu rõ bổn phận của mỗi người đối với đồng bào, hiểu rõ trách nhiệm của cá nhân đối với đoàn thể. Trong giới thương mại và kỹ nghệ, phải có những người cương quyết làm cho các chính khách có một ý thức cao đẹp về nhiệm vụ giúp nước, phải có những

người đòi cho được một nền hành chính liêm khiết và mạnh mẽ, phải có những người biết che chở, ủng hộ tất cả những dân biểu nào trong Quốc hội có những dự thảo và những hành động sáng suốt, hữu ích, và làm cho luật pháp được dân chúng thừa nhận.

Tôi đã làm trung gian giữa các nhà doanh nghiệp lớn và các chính khách, các nhà cầm quyền, đã tiếp xúc rất thường xuyên với cả hai giới đó.

Bây giờ tôi muốn kể chuyện một nhà doanh nghiệp kiêm bác học nổi danh, Huân tước Avebury. Ông là một giám đốc ngân hàng, một chính khách, một nhà vạn vật học.

Làm Viện trưởng viện Đại học Saint André, ở Ecosse, làm một dân biểu hoạt động ở Quốc hội, ông vừa nhiệt tình quan tâm tới việc nước, vừa say mê nghiên cứu khoa học tự nhiên. Ông đã viết nhiều cuốn về thiên nhiên: về các loài ong, về hoa lá, tuy vẫn không chính xác lắm nhưng dễ đọc và bổ ích.

Cuốn: Lạc thú ở đời của ông là thủy tổ các cuốn hiện nay rất nổi danh như cuốn Đắc nhân tâm của Dale Carnegie, cuốn The power of positive living của Douglas Luton. Cuốn đó ở Mỹ không ai biết tới mà ở Anh cũng ít người đọc. Nó đáng được hoan nghênh hơn. Nhiều tác giả viết về bí quyết thành công trong đời và trong công việc kinh doanh đã trích dẫn rất nhiều đoạn trong cuốn đó. Có thể tin rằng Huân tước Avebury đã gợi hứng cho nhiều tác giả viết về những vấn đề ông bàn và được hoan nghênh hơn ông.

Một thông điệp nữa được nhiều tác giả hiện nay còn nhắc tới là thông điệp của Samuel Smile trong cuốn Tự mình giúp mình xuất bản ở Luân Đôn cách đây một thế kỷ.

Cũng nên kể thêm vài bài thơ của Josephs Addison có tính chất kích thích, khuyến khích những thanh niên siêng năng và có cao vọng. Những bạn nào muốn chuẩn bị cho cuộc hành trình lớn lao là đời sống có thể tìm trong tác phẩm của ông nhiều điều bổ ích.

Nói tới Addison, tôi nhớ những câu thơ của ông về mặt trăng:

Đêm đêm, nàng kể chuyện nguồn gốc
Của mình cho trái đất lắng lắng nghe.

Câu chuyện thú vị quá, tôi không thể không cắt ngang những suy tư nghiêm trang của tôi về việc giúp nước để kể lại hầu độc giả. Chủ động trong chuyện là ông Harcourt, vị bộ trưởng danh tiếng của Đảng Tự do trong Nội các Galadstone. Một dân biểu tên là Knightly đi đâu cũng khoe tổ tiên mình là những người Normand tới Anh với Guillaume, nhà chinh phục. Luôn luôn ông ta nhắc tới dòng dõi quý phái của mình trong các phòng khách, ngay cả trong hành lang Quốc hội nữa. Một hôm ông ta công kích Harcourt trong một cuộc thảo luận mà cũng đề cập tới huyết thống cao quý của mình.

Harcourt mượn hai câu thơ trên, sửa một chữ mà đáp lại:

Knightly kể chuyện nguồn gốc
Của mình cho trái đất lắng lắng nghe
Thế là đủ cho Knightly mắc cỡ mà hết khoe khoang.

Tôi không muốn dẫn hai câu thơ đó của Addison để kết thúc cuốn sách nhỏ này, mà muốn mượn những câu dưới đây trong bài *Chiến tranh*.

Lòng can đảm bất khuất
và tình thương người vô biên,
Điều tiết lẫn nhau trong tinh thần kẻ thắng,
Lúc thì nhân từ, lúc thì uy nghiêm,
Nhờ vậy mà tình nhân đạo
và lòng anh hùng bổ túc lẫn nhau.

HẾT.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách :

Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Table of Contents

Chương 1	CÁCH DÙNG CHÌA KHÓA SỐ I
Chương 2	CẦN PHẢI GÂY VỐN
Chương 3	COI CHỪNG CÁC THÀNH KIẾN!
Chương 4	LÀM SAO TRỪ ĐƯỢC TÍNH SỢ SÊT
Chương 5	ĐỌC SÁCH
Chương 6	CÁCH ỨNG BIẾN
Chương 7	COI CHỪNG CÁI THÓI PHÂN LOẠI
Chương 8	ĐỪNG TIN Ở VẬN MAY
Chương 9	BIẾT DÀNH DỤM
Chương 10	BIẾT CÁCH BÁN
Chương 11	TẬP NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG
Chương 12	CON ĐƯỜNG HẠNH PHÚC
Chương 13	ĐỪNG BAO GIỜ NGHỈ
Chương 14	LUÔN LUÔN CÓ MỘT CHỖ ĐÚNG CHO NGƯỜI CƯỜNG NGHỊ VÀ NGƯỜI CƯỜNG NGHỊ TẠO ĐƯỢC CHỖ ĐÚNG CHO NHIỀU NGƯỜI KHÁC